BEST SELLER DE *BUSINESSWEEK*, *WALL STREET JOURNAL* Y *NEW YORK TIMES*

EL MILLONARIO DE AL LADO

LOS SORPRENDENTES SECRETOS DE LOS HOMBRES MÁS RICOS DE LOS ESTADOS UNIDOS

(THE MILLIONAIRE NEXT DOOR)

Thomas J. Stanley
y William D. Danko

ATLANTIDA

EL MILLONARIO DE AL LADO EL MILLONARIO DE AL LADO

Los sorprendentes secretos de los hombres más ricos de Estados Unidos
Thomas J. Stanley y William D. Danko

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

Hace veinte años, nos pusimos a estudiar cómo se hacía rica la gente. Al comienzo, como bien podrá imaginarse, lo hicimos mediante encuestas entre las personas que vivían en los denominados barrios de nivel alto de todo el país. Con el tiempo, descubrimos algo extraño. No todos los que viven en casas muy costosas y conducen autos de lujo tienen en realidad mucho dinero. Luego comprobamos algo más extraño aún: muchos de los que poseen una fortuna considerable ni siquiera viven en barrios de alto nivel.

Ese pequeño detalle nos cambió la vida. Llevó a uno de nosotros, Tom Stanley, a seguir una carrera universitaria, lo motivó para escribir tres libros

sobre marketing destinados a los ricos de los Estados Unidos, y lo convirtió en asesor de empresas que brindan servicios y productos a los poderosos. Además, realizó estudios sobre la gente adinerada para siete de las empresas de servicios financieros más grandes de los Estados Unidos. Entre nosotros, hemos realizado cientos de seminarios sobre el tema de cómo llegar a la gente de dinero.

¿Por qué hay tantas personas interesadas en lo que tenemos para decir? Porque hemos descubierto quiénes son realmente los ricos y quiénes no. Y lo que es más importante, determinamos la forma en que personas comunes pueden llegar a ser ricas. ¿Qué tienen de tan medular estos descubrimientos? Simplemente esto: la mayoría de la gente tiene una idea errada sobre la riqueza en los Estados Unidos. Riqueza no es lo mismo que ingreso. Si usted tiene un buen ingreso anual y lo gasta todo, no es rico. Simplemente vive bien. La riqueza es lo que se acumula, no lo que se gasta.

¿Cómo se hace rica una persona? También en este caso mucha gente se equivoca. Rara vez es la suerte, la herencia o títulos avanzados, y ni siquiera la inteligencia, lo que permite que se amasen fortunas. La riqueza es, por lo general, el resultado de un estilo de vida de mucho esfuerzo, perseverancia, planificación y, sobre todo, autodisciplina.

¿Cómo es que yo no soy rico?

Mucha gente se hace esta pregunta una y otra vez. A menudo son personas trabajadoras, con una buena educación e ingresos altos. ¿Por qué, entonces, hay tan pocos ricos?

LOS MILLONARIOS Y USTED

Nunca ha habido tanta riqueza personal en los Estados Unidos como en la actualidad (más de $ 22 billones en 1996). Sin embargo, la mayoría de los norteamericanos no son ricos. Aproximadamente la mitad de la riqueza está en manos del 3,5 por ciento de nuestras unidades familiares. La mayoría de las otras unidades ni siquiera se aproximan. Al decir “otras unidades familiares”, no nos referimos a marginales económicos. La mayoría de estos millones de hogares se componen de personas que tienen ingresos moderados

y hasta altos.

Más de veinticinco millones de hogares de los Estados Unidos reciben entradas anuales que exceden los $ 50.000; más de siete millones superan los $ 100.000. Sin embargo, pese a sus "buenos ingresos", muchísimas de esas personas tienen pequeños niveles de riqueza acumulada. Muchas viven de un sueldo. Éstas son las personas que más se beneficiarán con este libro. La unidad familiar promedio (típica) de los Estados Unidos posee un patrimonio neto inferior a los $ 15.000, sin incluir el capital de la vivienda.

Desglose el patrimonio en vehículos, muebles y otros, y adivine una cosa: la mayoría de las veces la unidad familiar no tiene ningún tipo de bien financiero, tales como acciones y títulos. ¿Cuánto tiempo podría sobrevivir sin el ingreso mensual de un empleador? Quizás uno o dos meses en la mayoría de los casos. Ni siquiera los que parecen estar en la cima son realmente ricos. El patrimonio neto promedio de su familia es inferior a los $ 150.000. Sin el valor de la casa, el patrimonio promedio neto para este grupo se ubica por debajo de los $ 60.000. ¿Y nuestros ciudadanos ancianos?

Sin los beneficios de la Seguridad Social, casi la mitad de los norteamericanos mayores de sesenta años vivirían en la pobreza. Apenas una minoría tiene los tipos más convencionales de activos financieros. Solamente un 15 por ciento de familias posee una cuenta en el mercado monetario; 22 por ciento, un certificado de depósito; 4,2 por ciento, un fondo común en instrumentos del mercado monetario; 3,4 por ciento, títulos de sociedades privadas o estatales; menos del 25 por ciento, acciones y fondos comunes; 8,4 por ciento, propiedad de renta; 18,1 por ciento, títulos de ahorro de los Estados Unidos; y 23 por ciento, una cuenta de retiro personal o un plan KEOGH.

Pero el 65 por ciento de las unidades familiares tiene capital invertido en su propia casa, y más del 85 por ciento son dueños de uno o más vehículos. Los autos tienden a desvalorarse rápidamente. Los bienes financieros tienden a adquirir más valor. Los millonarios que mencionamos en el presente libro son independientes desde el punto de vista económico. Podrían mantener su actual estilo de vida durante años sin ganar siquiera el sueldo de un mes. La

gran mayoría de estos millonarios no son descendientes de los Rockefeller o los Vanderbilt. Más del 80 por ciento son personas comunes que acumularon su riqueza en una generación. Lo hicieron en forma lenta y constante, sin firmar un contrato multimillonario con los Yankees, sin ganar la lotería y sin convertirse en el próximo Mick Jagger. La suerte inesperada es objeto de titulares, pero constituye un hecho poco frecuente. A lo largo de la vida de un adulto, la probabilidad de hacerse rico por esas vías es menos de una en cuatro mil. Compare esta probabilidad con la proporción de unidades familiares norteamericanas (3,5 por ciento) en la categoría de $ 1 millón y más de patrimonio neto.

LOS SIETE FACTORES

¿Quién se hace rico? En general, el individuo rico es un empresario que vivió en la misma ciudad durante toda su vida adulta. Este individuo es dueño de una pequeña fábrica, una cadena de negocios o una empresa de servicios. Se casó una vez y sigue casado con la misma persona. Vive al lado de gente que tiene una fracción de su riqueza. Es un ahorrador e inversor compulsivo. E hizo el dinero solo. El 80 por ciento de los millonarios de los Estados Unidos son ricos de primera generación.

La gente opulenta normalmente mantiene un estilo de vida que lleva a acumular dinero. En el transcurso de nuestras investigaciones, descubrimos siete denominadores comunes a quienes logran generar riqueza.

1. Viven muy por debajo de sus posibilidades.
2. Invierten su tiempo, energía y dinero de una manera eficiente que lleva a generar riqueza.
3. Consideran que la independencia económica es más importante que exhibir una posición social alta.
4. No recibieron atención económica de los padres.
5. Sus hijos adultos se autoabastecen económicamente.
6. Son hábiles para detectar oportunidades en el mercado.
7. Eligen la ocupación correcta.

En El millonario de al lado, usted podrá estudiar estas siete características de

los opulentos. Esperamos que pueda aprender a desarrollarlas en su vida.

LA INVESTIGACIÓN

La investigación para El millonario de al lado es la más completa llevada a cabo hasta el momento sobre quiénes son ricos en los Estados Unidos, y cómo llegaron a serlo. Gran parte de ella se desarrolló a partir de la última encuesta que realizamos, la que a su vez fue desarrollada a partir de estudios que habíamos hecho durante los veinte años anteriores. Estos estudios abarcaron entrevistas específicas personales y grupales con más de quinientos millonarios, así como también investigaciones entre más de once mil encuestados con patrimonio neto alto y/o altos ingresos.

Más de mil personas respondieron a nuestra última encuesta, que fue realizada entre mayo de 1995 y enero de 1996. A cada encuestado/a se le preguntó acerca de sus actitudes y conductas respecto de una gran variedad de temas relacionados con la riqueza. Cada uno de los participantes respondió a 249 preguntas. Las preguntas abordaban temas que iban desde la existencia o no de una planificación presupuestaria para la familia hasta sus miedos y preocupaciones económicas, y desde los métodos para regatear al comprar automóviles a las categorías de las donaciones financieras — o "gestos de generosidad"— que la gente rica hace a sus hijos adultos.

Varias secciones del cuestionario interrogaban a los encuestados acerca de lo máximo que habían gastado en vehículos, relojes, trajes, zapatos, vacaciones y cosas por el estilo. Fue el estudio más ambicioso y completo que emprendimos. Ningún otro se centró en los factores clave que explican cómo se hacen ricas las personas en una generación. Ningún otro estudio reveló tampoco por qué muchos individuos, entre ellos la mayoría de los que tienen ingresos altos, no acumulan siquiera una modesta cantidad de riqueza.

Además de nuestra encuesta, pudimos averiguar mucho respecto del millonario de al lado en base a otros estudios. Pasamos cientos de horas efectuando y analizando entrevistas a fondo con millonarios que se hicieron solos. También entrevistamos a muchos de sus asesores, como contadores públicos y otros profesionales. Estos expertos nos ayudaron mucho en nuestra

exploración de las cuestiones implícitas en la acumulación de riqueza.

¿Qué descubrimos en toda nuestra investigación? Sobre todo, que generar riqueza requiere disciplina, sacrificio y mucho trabajo. ¿Usted realmente quiere tener independencia económica? ¿Su familia y usted están dispuestos a reorientar su estilo de vida para alcanzar ese objetivo? Es posible que muchos lleguen a la conclusión de que no. Pero si está dispuesto a hacer las modificaciones necesarias en su tiempo, energía y hábitos de consumo, puede empezar a generar riqueza y alcanzar su independencia económica. El millonario de al lado lo embarcará en esta travesía.

1 CONOZCA AL MILLONARIO DE AL LADO

—¡NO PUEDEN SER MILLONARIOS! NO TIENEN ASPECTO DE MILLONARIOS, NO SE VISTEN COMO MILLONARIOS, NO COMEN COMO MILLONARIOS, NO ACTÚAN COMO MILLONARIOS; NI SIQUIERA TIENEN NOMBRE DE MILLONARIOS. ¿DÓNDE ESTÁN LOS MILLONARIOS QUE PARECEN MILLONARIOS?

Quien dijo esto fue el vicepresidente de un servicio de inversiones. Hizo estos comentarios luego de una entrevista grupal específica, con cena incluida, que organizamos para diez millonarios de primera generación. Su visión de los millonarios es compartida por la mayoría de los que no son ricos. Piensan que los millonarios tienen ropa cara, relojes y otros artículos de categoría. Nosotros hemos descubierto que no es así.

A decir verdad, nuestro amigo que trabaja en inversiones gasta bastante más en sus trajes que el millonario norteamericano típico. También usa un reloj de $ 5.000. A través de nuestras encuestas, sabemos que la mayoría de los millonarios nunca gastaron ni siquiera la décima parte de $ 5.000 en un reloj. Nuestro amigo también conduce un auto de lujo importado último modelo. La mayoría de los millonarios no manejan un auto último modelo. Sólo una minoría posee un vehículo extranjero. Y una minoría más reducida aún tiene autos lujosos. Nuestro ejecutivo de inversiones alquila con opción a compra, mientras que sólo una minoría de millonarios alguna vez alquila sus vehículos.

Pero si le preguntamos al norteamericano adulto medio: ¿Quién tiene más aspecto de millonario? ¿Nuestro amigo, el ejecutivo de inversiones, o alguno de los que participaron de nuestra entrevista? Apostamos a que la mayoría elegiría por amplio margen al ejecutivo de inversiones. Pero no todo lo que reluce es oro.

Quienes mejor expresan este concepto son quizás esos texanos astutos y ricos que hablan del tipo de nuestro ejecutivo de inversiones como “Sombrero grande y ninguna cabeza de ganado”. Esta expresión se la oímos por primera vez a un texano de treinta y cinco años. Tenía una empresa muy próspera que reconstruía motores diésel de grandes dimensiones. Pero manejaba un auto de diez años y usaba jeans y camisa de gamuza. Vivía en una casa modesta en una zona de clase media baja. Sus vecinos eran empleados de correos, bomberos y mecánicos. Después de demostrar su éxito económico con cifras reales, este texano nos dijo:

—MI empresa no tiene aspecto lindo. Yo no represento un personaje...

No actúo... Cuando mis socios británicos me conocieron, pensaron que era uno de los camioneros... Recorrieron mi oficina buscando a otro que no fuera yo. En un momento dado, el tipo más viejo del grupo dijo: “¡Oh, cierto que estamos en Texas!”. Yo no tengo sombreros grandes, pero sí muchas cabezas.

RETRATO DE UN MILLONARIO

¿Cuál es el prototipo del millonario norteamericano? ¿Qué diría sobre sí mismo? 2

—Soy un hombre de cincuenta y siete años, casado, con tres hijos. Aproximadamente el 70 por ciento de nosotros gana el 80 por ciento o más de los ingresos de nuestro hogar.

—Aproximadamente uno de cada cinco de nosotros está retirado. Alrededor de dos tercios de los que trabajamos somos autónomos. Curiosamente, los autónomos constituyen menos del 20 por ciento de los trabajadores de los Estados Unidos, pero representan dos tercios de los millonarios. Asimismo, tres de cada cuatro de los que somos autónomos nos consideramos entrepreneurs. La mayoría de los otros son profesionales autónomos, tales

como médicos y contadores.
—Muchos de los tipos de empresas en las que estamos podrían ser clasificadas de aburridas-normales. Somos contratistas para soldaduras, rematadores, productores de arroz, propietarios de estacionamientos de casas rodantes, controladores de pestes, comerciantes de monedas y sellos y contratistas viales.
—Aproximadamente la mitad de nuestras mujeres no trabajan afuera. La ocupación número uno para las que trabajan es la docencia.
—El ingreso total anual realizado (imponible) de nuestra casa es de $ 131.000 (medio o 50° percentil), en tanto que nuestro ingreso promedio es de $ 247.000. Debe tenerse en cuenta que los que tenemos ingresos en la categoría de los $ 500.000 a $ 999.999 (8 por ciento) y los de la categoría de $ 1 millón o más (5 por ciento) llevamos el promedio hacia arriba.
—Tenemos, en promedio, un patrimonio neto doméstico de $ 3,7 millones. Por supuesto, algunos grupos han acumulado mucho más. Casi un 6 por ciento tiene un patrimonio neto superior a los $ 10 millones. Aquí también son ellos los que elevan nuestro promedio. La típica unidad familiar millonaria (mediana, o 50° percentil) tiene un patrimonio neto de $ 1,6 millones.
—En promedio, nuestro ingreso anual total imponible es inferior al 7 por ciento de nuestra riqueza. Dicho de otro modo, vivimos con menos del 7 por ciento de los bienes que poseemos.
—La mayoría de nosotros (97 por ciento) somos propietarios de nuestra vivienda. Vivimos en casas actualmente valuadas en unos $ 320.000 en promedio. Alrededor de la mitad ocupamos la misma casa desde hace más de veinte años. Por lo tanto, el valor de nuestras propiedades ha experimentado aumentos significativos.
—La mayoría de nosotros nunca nos sentimos en desventaja por no recibir herencia alguna. Alrededor del 80 por ciento somos ricos opulentos de primera generación.
—Vivimos muy por debajo de nuestras posibilidades. Usamos trajes poco costosos y tenemos autos nacionales. Sólo una minoría tenemos un modelo del último año. Los menos tenemos nuestros vehículos por el régimen de alquiler con opción a compra.
—La mayoría de nuestras mujeres son buenas planificadoras y meticulosas para presupuestar. En realidad, sólo el 18 por ciento no estamos de acuerdo

con el lema “La caridad empieza por casa”. La mayoría le diremos que nuestras mujeres son mucho más conservadoras que nosotros con el dinero.
—Tenemos un fondo “para cualquier contingencia”. En otras palabras, hemos acumulado suficiente dinero como para vivir sin trabajar durante diez años o más. Por lo tanto, los que tenemos un patrimonio neto de $ 1 ,6 millones podríamos vivir cómodamente durante más de doce años. En realidad, podríamos vivir más que eso, pues ahorramos como mínimo el 15 por ciento de los ingresos que ganamos.
—Tenemos un nivel de riqueza seis veces y media superior al de nuestros vecinos no millonarios, pero, en nuestro barrio, estos no millonarios nos superan en un número de tres a uno. ¿Es posible que hayan elegido cambiar la riqueza por adquirir bienes materiales de status alto?
—Como grupo, tenemos un buen nivel educativo. Sólo uno cada cinco, aproximadamente, no hemos completado estudios universitarios. Muchos tenemos certificados de estudios superiores. El 18 por ciento tenemos masters, el 8 por ciento somos abogados, un 6 por ciento médicos y un 6 por ciento hemos hecho un doctorado.
—Sólo el 17 por ciento tenemos cónyuges que fueron a escuelas primarias o secundarias privadas. Pero el 55 por ciento de nuestros hijos concurren actualmente o concurrieron a escuelas privadas.
—En tanto grupo, creemos que la educación es importantísima para nosotros, nuestros hijos y nuestros nietos. Gastamos mucho en la educación de nuestra progenie.
—Alrededor de dos tercios trabajamos entre 45 y 55 horas por semana.
—Somos inversores fanáticos. Todos los años invertimos un promedio de casi el 20 por ciento de los ingresos realizados por nuestra unidad familiar. La mayoría invertimos por lo menos un 15 por ciento. Aproximadamente el 79 por ciento tenemos una cuenta con una firma bursátil. Pero tomamos nuestras propias decisiones en cuanto a inversiones.
—Tenemos casi el 20 por ciento del capital de nuestra unidad familiar en títulos transferibles, tales como acciones de sociedades y fondos comunes. Pero rara vez los vendemos. Más aún, nos aferramos a nuestros planes de retiro. Un promedio del 21 por ciento del patrimonio de nuestra unidad familiar está puesto en nuestras empresas privadas.
—Como grupo, pensamos que nuestras hijas están en desventaja desde el punto de vista económico en comparación con nuestros hijos varones. Los

hombres ganan mucho más dinero, incluso dentro de las mismas categorías ocupacionales. Por eso la mayoría de nosotros no vacilaríamos en compartir parte de nuestro patrimonio con nuestras hijas. Nuestros hijos, y los hombres en general, tienen las cartas a su favor. No tendrían por qué necesitar subsidios de sus padres.
—¿Cuáles serían las ocupaciones ideales para nuestros hijos e hijas? Hay aproximadamente 3,5 unidades familiares de millonarios como nosotros. Nuestras cifras crecen mucho más rápido que la población general. Nuestros chicos deberían pensar en prestar algún servicio valioso a la gente opulenta. En líneas generales, nuestros asesores financieros de mayor confianza son nuestros contadores. Nuestros abogados también son muy importantes. Por eso recomendamos que nuestros hijos sean abogados o contadores. En los próximos quince años habrá una fuerte demanda de asesores impositivos y de expertos en planificación de bienes raíces.
—Soy tacaño. Ésa es una de las principales razones por las cuales completé un largo cuestionario por un billete de $ 1. ¿Por qué, si no, iba a pasar dos o tres horas en una entrevista personal con estos autores? Me pagaban $ 100, $ 200 o $ 250. Oh, me hicieron otra oferta: donar en mi nombre el dinero que gané por mí entrevista a mi obra de beneficencia favorita. Pero les dije: “Mi obra de beneficencia favorita soy yo”.

LOS "RICOS" DEFINIDOS

Pídale al norteamericano promedio que defina el término “rico”. La mayoría le dará la misma definición que aparece en el diccionario. Ricos, para casi todos, se refiere a personas que tienen posesiones materiales en abundancia. Nosotros definimos a los ricos de otra manera. No definimos a ricos y opulentos en términos de posesiones materiales. Muchos de los que exhiben un estilo de vida de alto consumo no tienen inversiones, bienes apreciables, o bienes que produzcan ingresos, acciones comunes, títulos, empresas privadas, títulos petroleros o de gas o tierras forestales. Al contrario, los que definimos como ricos disfrutan mucho más siendo dueños de cantidades considerables de bienes apreciables que ostentando un estilo de vida de alto consumo.

LA DEFINICIÓN NOMINAL DE RICO

Una forma de determinar si alguien es rico o no se basa en el patrimonio: “bienes reales”, no “bienes personales”. El patrimonio neto se define como el valor actual de los bienes menos las deudas (se deja de lado el principio de las cuentas fiduciarias). En este libro definimos el umbral de riqueza como tener un patrimonio neto de $ 1 millón o más. En base a esta definición, sólo 3,5 millones (3,5 por ciento) de las 100 millones de unidades familiares de los Estados Unidos son consideradas ricas. Alrededor del 95 por ciento de los millonarios en los Estados Unidos tienen un patrimonio neto que va de $ 1 millón a $ 10 millones. Gran parte de este libro se centra en este segmento de la población. ¿Por qué nos concentramos en este grupo? Porque este nivel de riqueza puede alcanzarse en una generación. Son muchos los norteamericanos que pueden alcanzarlo.

¿CUÁN RICOS TENDRÍAMOS QUE SER?

Otra forma de definir si una persona, una unidad familiar o una familia es rica se basa en la expectativa del nivel de patrimonio. Los ingresos y la edad son fuertes factores determinantes del patrimonio que debería tener esa persona. En otras palabras, a mayores ingresos, mayor se supone que debería ser el patrimonio neto (suponiendo que la persona trabaja y no está retirada). Así mismo, cuanto más tiempo se generan ingresos, más probabilidades hay de acumular más y más riqueza. Por eso, los individuos de mayores ingresos y de más edad tendrían que haber acumulado más riqueza que los productores de menores ingresos que son más jóvenes.

A la mayoría de los norteamericanos con ingresos anuales de $ 50.000 o más y para la mayoría de las personas entre 25 y 65 años les corresponde un nivel de riqueza previsible. Los que están significativamente por encima de ese nivel pueden ser considerados ricos en relación con otros de su mismo segmento de ingreso/edad.

Es posible que usted se pregunte: ¿Cómo puede considerarse rico a alguien que, por ejemplo, tiene solamente $ 460.000? Después de todo, no es millonario. Charles Bobbins es un bombero de cuarenta y un años. Su mujer es secretaria. Tienen un ingreso anual combinado de $ 55.000. Según las conclusiones de nuestro estudio, Bobbins debería tener un patrimonio neto de

aproximadamente $ 225.000.

Pero tiene mucho más que otros de su categoría de ingreso/edad. Los Bobbins han podido acumular un patrimonio neto superior al promedio. Por lo tanto, aparentemente saben vivir con un ingreso de bombero y de secretaria y todavía ahorrar e invertir bastante. Es probable que tengan un estilo de vida de bajo consumo. Y dado ese estilo de vida, el señor Bobbins podría mantenerse y mantener a su familia durante diez años sin trabajar. Dentro de su categoría de ingreso y edad, los Bobbins son ricos.

Los Bobbins son muy distintos de John J. Ashton, un médico de cincuenta y cinco años con un ingreso anual de aproximadamente $ 560.000. ¿Cuánto tiene el Dr. Ashton? ¿Es rico? Según una definición, sí, pues su patrimonio neto es de $ 1,1 millón. Pero no es rico de acuerdo con la nuestra. Dados su ingreso y su edad, debería tener más de $ 3 millones. Con su estilo de vida de alto consumo, ¿cuánto tiempo cree usted que el Dr. Ashton podría sostenerse, él y su familia, si dejara de estar empleado? Dos, quizá tres años, como mucho.

CÓMO DETERMINAR SI UNO ES RICO

Sean cuales fueren su edad y sus ingresos, ¿cuánto debería tener usted en este momento? Luego de años de encuestar a personas muy variadas, con patrimonio-ingreso alto, desarrollamos algunas ecuaciones de riqueza de variables múltiples. No obstante, hay una regla empírica más que adecuada para evaluar su patrimonio neto probable.

Multiplique su edad por el ingreso anual imponible de su unidad familiar antes de deducir sus impuestos de cualquier origen menos herencias. Divida por diez. El resultado, deducido cualquier patrimonio heredado, debería constituir su patrimonio neto.

Por ejemplo, si Anthony O. Duncan tiene 41 años, gana $143.000 al año y tiene inversiones que le reportan otros $ 12.000, multiplicaría $ 155.000 por 41. Eso equivale a $ 6.355.000. Dividiendo por diez, su patrimonio neto debería ser $ 635.500. Si Lucy R. Frankel tiene sesenta y un años y un ingreso anual total imponible de $ 235.000, su patrimonio neto sería $

1.433.500.

Dados su ingreso y su edad, ¿cómo se ubica su patrimonio neto? ¿Dónde queda usted en el continuum de riqueza? Si está en lo alto del cuartil por acumulación de riqueza, usted es un PAR, o Prodigioso Acumulador de Riqueza. Si queda en el cuartil inferior, es un SAR o Sub Acumulador de Riqueza. ¿Es usted un PAR, un SAR, o un MAR (Mediano Acumulador de Riqueza)?

Hemos desarrollado otra regla simple. Para estar bien posicionado en la categoría PAR, usted debe tener un nivel de riqueza probable dos veces superior. En otras palabras, el patrimonio neto/riqueza del Sr. Duncan debería ser aproximadamente dos veces o más el valor probable para su grupo de ingreso/edad, o sea $ 635.500 multiplicado por dos, que da $ 1.271.000. Si el patrimonio neto de Duncan es de aproximadamente $ 1,27 millón o más, se trata de un prodigioso acumulador de riqueza. En cambio, ¿qué pasa si su nivel de riqueza es la mitad o menos del esperado para todos los que están en su categoría de ingreso/riqueza? Duncan sería clasificado como SAR si su nivel de riqueza fuera $ 317.750 o menos (o sea la mitad de $ 635.500).

PAR VERSUS SAR

Los PAR son creadores de riqueza —vale decir que, comparados con otros de su segmento de ingreso/edad, constituyen la mejor red creadora de patrimonio. Los PAR tienen normalmente un mínimo de cuatro veces mayor de riqueza acumulada que los SAR. Contrastar las características de PAR y SAR es una de las partes más reveladoras de la investigación que hemos realizado en los últimos 20 años.

Dos casos constituyen un buen ejemplo de la diferencia entre ellos. El señor Miller “Bubba" Richards, de 50 años, es propietario de un negocio de casas rodantes. El ingreso total de su unidad del año pasado fue de $ 90.200. Se supone que el patrimonio neto de Richards, comparado según la ecuación de riqueza, será de $ 451.000. Pero “Bubba” es un PAR. Su patrimonio neto real es $ 1,1 millón.

Su contraparte es James H. Ford II. Ford, de cincuenta y un años, es abogado.

Su ingreso en el año pasado fue de $ 92.330, ligeramente superior al de Richards. ¿Cuál es el patrimonio neto real de Ford? ¿Cuál es su nivel probable de riqueza? El patrimonio neto real de Ford es de $ 226.511, mientras que su nivel esperado de riqueza (nuevamente calculado a partir de la ecuación de riqueza) es de $ 470.883. De acuerdo con nuestra definición, Ford es un sub acumulador de riqueza. Ford pasó siete años en la universidad.

¿Cómo es posible que tenga menos riqueza que un comerciante de viviendas transportables? De hecho, Richards tiene un patrimonio neto casi cinco veces superior al de Ford. Y recuerde que los dos están en el mismo segmento de ingreso/edad. Para tratar de responder a la pregunta anterior, hágase dos preguntas más simples:

- ¿Cuánto dinero se necesita para mantener el estilo de vida de clase media alta de un abogado y su familia?
- ¿Cuánto dinero se necesita para mantener el estilo de vida de clase media o incluso de clase trabajadora de un comerciante de casas rodantes y su familia?

Es evidente que Ford, el abogado, debe gastar una proporción considerablemente mayor del ingreso de su unidad familiar si quiere mantener y exhibir el estilo de vida de clase media más alta de su familia. ¿Qué clase de vehículo es coherente con el status de un abogado? Importado de lujo, sin duda. ¿Quién necesita usar todos los días un traje diferente y de alta calidad para ir al trabajo?

¿Quién debe pertenecer a uno o más country clubs? ¿Quién necesita un juego de plata y bandejas para servir de Tiffany? Ford, el SAR, tiene mayor propensión a gastar que los miembros del PAR. Los SAR tienden a vivir por encima de sus medios; hacen hincapié en el consumo. Y tienden a quitar énfasis a muchos de los factores clave implícitos en la creación de riqueza.

¿USTED O SUS ANTEPASADOS?

La mayoría de los millonarios de los Estados Unidos son ricos de primera generación. ¿Cómo es posible que individuos de medios modestos lleguen a millonarios en una generación? ¿Por qué tantos con antecedentes

socioeconómicos similares nunca llegan a acumular ni siquiera cantidades modestas de riqueza?

La mayoría de quienes se hacen millonarios tienen confianza en su propia capacidad. No pasan el tiempo preocupados por si sus padres fueron ricos o no. No creen que hay que nacer rico. En cambio, los que tienen ingresos modestos y creen que sólo los ricos generan millonarios están predestinados a seguir siendo no opulentos. ¿Usted pensó siempre que la mayoría de los millonarios nacieron con cuchara de plata en la boca? Si es así, considere los siguientes hechos que puso al descubierto nuestro estudio sobre los millonarios norteamericanos:

- Sólo el 19 por ciento recibe ingresos o riqueza de algún tipo de un fondo en custodia o una herencia.
- Menos del 20 por ciento heredaron el 10 por ciento o más de su riqueza.
- Más de la mitad no recibieron ni un dólar de herencia.
- Menos del 25 por ciento recibieron alguna vez "un gesto de generosidad" de $ 10.000 o más de sus padres, abuelos u otros parientes.
- El 90 por ciento no recibió, de regalo, ni un dólar de la propiedad una empresa familiar.
- Casi la mitad no recibió enseñanza universitaria costeada por sus padres u otros parientes.
- Menos del 10 por ciento creen que recibirán alguna vez una herencia.

Los Estados Unidos siguen presentando grandes perspectivas para quienes desean acumular riqueza en una generación. De hecho, siempre ha sido una tierra de oportunidades para aquellos que creen en la naturaleza dinámica del sistema social y económico del país. Hace más de cien años, sucedía lo mismo. En The American Economy, Stanley Lebergott analiza un estudio realizado en 1892 sobre los 4.047 millonarios norteamericanos. Señala que el 84 por ciento eran "nuevos ricos que llegaron a la cima sin el beneficio de la riqueza heredada".

¿SUPREMACÍA BRITÁNICA?

Justo antes de la Revolución, la mayor parte de la riqueza del país estaba en

manos de los terratenientes. Más de la mitad de la tierra era propiedad de individuos que habían nacido en Inglaterra, o en los Estados Unidos de padres ingleses. ¿Más de la mitad de la riqueza del país es actualmente de origen inglés? No. Uno de los principales mitos sobre la riqueza de este país se refiere al origen étnico. Muchísima gente cree que la población próspera de los Estados Unidos está compuesta de manera predominante por descendientes directos de los pasajeros del Mayflower.

Analicemos objetivamente este supuesto. ¿Qué pasaría si "el país de origen" fuera el principal factor para explicar las variaciones de riqueza? Cabría esperar que más de la mitad de la población de millonarios de los Estados Unidos fuera de ascendencia inglesa. No es así (véase la Tabla 1-1). En nuestra última encuesta nacional de millonarios, pedimos a los encuestados que señalaran su país de origen/ascendencia /origen étnico. Es probable que se sorprenda de los resultados.

TABLA 1-1

LOS DIEZ PRINCIPALES GRUPOS DE ASCENDENCIA DE LOS MILLONARIOS NORTEAMERICANOS

Grupo de ascendencia /origen étnico: cabeza de la unidad familiar[1]	Porcentaje de unidades familiares en los Estados Unidos	Número de unidades familiares millonarias[2]	Porcentaje de población de unidades familiares millonarias	Posición: porcentaje de la población de unidades familiares millonarias	Ratio de concentración: % de todas las unidades familiares millonarias/ % de todas las unidades familiares	Porcentaje del grupo de ascendencia que son unidades familiares millonarias	Posición: porcentaje del grupo de ascendencia que son unidades familiares millonarias
INGLESES	10,3	732.837	21,1	1°	2,06	7,71	4°
ALEMANES	19,5	595.171	17,3	2°	0,89	3,32	9°
IRLANDESES	9,6	429.559	12,5	3°	1,30	4,88	7°
ESCOCESES	1,7	322.255	9,3	4°	5,47	20,8	2°
RUSOS	1,1	219.437	6,4	5°	5,82	22,0	1°
ITALIANOS	4,8	174.929	5,1	6°	0,94	4,00	8°
FRANCESES	2,5	128.350	3,7	7°	1,48	5,50	6°
HOLANDESES	1,6	102.818	3,0	8°	1,88	7,23	5°
NORTEAMERICANOS NATIVOS	4,9	89.707	2,6	9°	0,53	1,99	10°
HÚNGAROS	0,5	67.625	2,0	10°	4,00	15,1	3°

[1] La cabeza de la unidad familiar se refiere al adulto de dicha unidad que respondió a la encuesta. Los encuestadores se autodefinieron como la persona de su unidad familiar responsable de tomar las decisiones financieras.

[2] Son unidades familiares millonarias las que tienen un patrimonio neto de $ 1 millón o más.

Los que indicaron su origen étnico inglés representan el 21,1 por ciento de la población millonada. Los habitantes de origen inglés representan un 10,3 por ciento de la población doméstica de los Estados Unidos en general. Por lo tanto, los millonarios norteamericanos de origen inglés predominan más de lo esperado, teniendo en cuenta su número en toda la población (10,3 por ciento contra 21,1 por ciento). En otras palabras, este grupo tiene un coeficiente de

concentración de millonarios de 2,06 (21,1 por ciento de todas las unidades familiares de millonarios divididas por 10,3 por ciento de todas las unidades familiares al frente de las cuales hay personas de origen inglés), lo cual significa que las personas de origen inglés tienen casi el doble de probabilidades de ser cabeza de unidades familiares de la categoría de millonarios, de lo que podría esperarse según su porción del total de unidades familiares de los Estados Unidos.

Y sin embargo, ¿qué porcentaje del grupo de ascendencia inglesa de los Estados Unidos se encuentra en la categoría de millonarios? ¿Supone usted que el grupo inglés se ubica primero? En realidad, se ubica en el cuarto puesto. De acuerdo con nuestra investigación, el 7,71 por ciento de las unidades familiares de la categoría inglesa tienen un patrimonio neto de $ 1 millón o más. Otros tres grupos de linaje distinto tienen concentraciones de millonarios considerablemente mayores.

¿Cómo es posible que el grupo de ascendencia inglesa no tenga la mayor concentración de unidades familiares millonarias? Después de todo, fueron de los primeros europeos que llegaron al Nuevo Mundo. Estuvieron en un lugar de privilegio para obtener una ventaja económica en esta tierra de oportunidades. En la América colonial de 1790, más de dos tercios de las unidades familiares tenían al frente una persona autónoma. En los Estados Unidos, los logros de la generación actual constituyen un factor más importante para explicar la acumulación de riqueza que en el pasado.

Repetimos: la mayoría de los millonarios norteamericanos de hoy (alrededor de un 80 por ciento) son ricos de primera generación. Normalmente, las fortunas generadas por estas personas desaparecen en forma total en la segunda o tercera generación. La economía norteamericana es dinámica. En este momento hay muchos que van camino a ser ricos. Y hay muchos otros que gastan al punto de estar saliendo de la categoría de opulentos.

Grupos de ascendencia ganadores Si el grupo de ascendencia inglesa no tiene la mayor concentración de unidades familiares millonarias, ¿qué grupo la tiene? En primer lugar se ubica el grupo de ascendencia rusa, en segundo lugar la ascendencia escocesa, mientras que los húngaros ocupan el tercer

lugar. Si bien el grupo de ascendencia rusa alcanza apenas al 1,1 por ciento de hogares de los Estados Unidos, representa un 6,4 por ciento de las unidades millonarias.

Estimamos que aproximadamente 22 de cada 100 hogares con una persona de ascendencia rusa a la cabeza posee un patrimonio neto de $ 1 millón o más. Esto contrasta fuertemente con el grupo de ascendencia, en el cual sólo 7,71 de cada 100 de sus miembros pertenecen al equipo de los millonarios. ¿Cuánta riqueza tiene en total este grupo millonario de norteamericanos rusos? Estimamos que aproximadamente $ 1,1 billón, o sea casi el 5 por ciento de la riqueza personal total de los Estados Unidos en este momento.

¿Cómo se explica la productividad económica de los norteamericanos rusos? En general, la mayoría de los millonarios son dueños-administradores de empresas. Los rusos son dueñosadministradores de empresa en cantidades desproporcionadas. Además, este espíritu empresario parece trasladarse de una generación de rusos a la siguiente.

El grupo de ascendencia húngara también es de empresa. Este grupo representa sólo un 0,5 por ciento de las unidades familiares del país. Sin embargo, alcanza al 2 por ciento de unidades familiares millonarias. Compárese esto con el grupo de ascendencia alemana, que representa casi una de cada cinco unidades familiares (19,5 por ciento) del país. Sólo un 17,3 por ciento de las unidades millonarias las tiene al frente personas de ascendencia alemana, y sólo alrededor del 3,3 por ciento de las unidades familiares alemana pertenece al equipo de los millonarios.

LOS FRUGALES ESCOCESES

El grupo de ascendencia escocesa alcanza sólo el 1,7 por ciento de las unidades familiares. Pero representa un 9,3 por ciento de las unidades familiares millonarias de los Estados Unidos. Por lo tanto, en términos de concentración, el grupo de ascendencia escocesa tiene cinco veces más probabilidades (5,47) de contener unidades familiares millonarias de lo que cabría esperar de su porción global (1,7 por ciento) de unidades familiares norteamericanas.

El grupo de ascendencia escocesa se ubica segundo en términos de porcentaje de su clan perteneciente al equipo de millonarios. Casi 21 (20,8) de cada 100 unidades familiares son millonarias. ¿Qué es lo que explica el alto puesto del grupo de ascendencia escocesa? Es verdad que muchos escoceses inmigraron a América en los primeros tiempos. Pero no es ése el principal motivo de su productividad económica. Recuerde que los ingleses fueron de los primeros inmigrantes, y sin embargo sus cifras de concentración son muy inferiores a las cifras de los escoceses.

Consideremos también que los escoceses no tuvieron el mismo sólido status económico que tuvieron los ingleses durante los años en que el país daba sus primeros pasos. Teniendo en cuenta estos hechos, podría pensarse que el grupo de ascendencia inglesa representaría una mayor concentración de unidades familiares millonarias que las del grupo escocés. Pero sucede exactamente lo contrario. Una vez más, el grupo de ascendencia escocesa tiene un nivel de concentración casi tres veces superior al del grupo inglés (5,47 contra 2,06). ¿Qué es lo que singulariza al grupo de ascendencia escocesa?

Si un grupo de ascendencia tiene una alta concentración de millonarios, ¿cuáles deberíamos suponer que son las características de los ingresos de ese grupo? La expectativa es que el grupo tenga una concentración igualmente elevada de productores de altos ingresos. El ingreso está fuertemente relacionado con el patrimonio neto; más de dos tercios de los millonarios de los Estados Unidos tienen ingresos domésticos anuales de $ 100.000 o más.

En realidad, esta correlación existe para todos los grupos de ascendencia importantes, excepto uno: los escoceses. Este grupo tiene un número mucho mayor de unidades familiares con ingresos elevados del que debería surgir tomando en cuenta sólo la presencia de unidades familiares productoras de ingresos elevados. Las unidades familiares de ascendencia escocesa productoras de ingresos elevados representan menos del 2 por ciento de las unidades familiares de ingresos elevados del país.

Pero téngase presente que el grupo de ascendencia escocesa representa el 9,3 por ciento de las unidades familiares millonarias actuales de los Estados

Unidos. Más del 60 por ciento de los millonarios de ascendencia escocesa tienen ingresos anuales por unidad familiar inferiores a los $ 100.000. Ningún otro grupo de ascendencia tiene una concentración tan alta de millonarios con una concentración tan pequeña de unidades familiares productoras de ingresos elevados.

Si el ingreso no basta para explicar la opulencia del grupo de ascendencia escocesa, ¿qué factores arrojan luz sobre este fenómeno? Hay varios que son esenciales. En primer lugar, los norteamericanos escoceses tienden a ser frugales. A un ingreso de unidad familiar le corresponde una expectativa matemática de nivel de consumo. Los integrantes de este grupo no se ajustan a dichas expectativas. En promedio, viven muy por debajo de la norma correspondiente a las distintas categorías de ingreso. A menudo viven en medios de relativa escasez ideados por ellos mismos.

Una unidad familiar de ascendencia escocesa con un ingreso anual de $ 100.000 con frecuencia consume según un nivel normal para una unidad familiar con un ingreso anual de $ 85.000, Ser frugales les permite ahorrar dinero e invertir más que otros en grupos de ingreso similares. Por lo tanto, la misma unidad familiar productora de $ 100.000 de ingresos de ascendencia escocesa ahorra e invierte en un nivel comparable a la unidad familiar típica norteamericana que anualmente gana cerca de $ 150.000.

En los capítulos siguientes revelamos los precios más altos que los millonarios típicos indicaron que habían pagado por trajes, zapatos, relojes y vehículos. Una cantidad significativamente mayor de millonarios con antepasados escoceses reveló haber pagado por cada artículo menos que la norma para todos los millonarios de la muestra. Por ejemplo, más de dos tercios (67,3 por ciento) de los millonarios escoceses pagaron menos que la norma por su vehículo que todos los millonarios encuestados.

Como acumulan riqueza, los ricos de ascendencia escocesa disponen de ella para transmitir a sus descendientes. Nuestra investigación revela que los descendientes escoceses normalmente son económica y emocionalmente independientes, incluso cuando son adultos jóvenes. Por lo tanto, tienden a no consumir la riqueza de sus padres.

Los integrantes del grupo de ascendencia escocesa han podido inculcar sus valores de frugalidad, disciplina, éxito e independencia económica en las generaciones sucesivas. Estos valores también constituyen rasgos típicos de los millonarios que más lejos han llegado por su propio esfuerzo.

PEQUEÑAS POBLACIONES

Muchas veces, los grupos de poblaciones pequeñas no están representados en los estudios sobre los ricos. Sin embargo, muchos contienen altas concentraciones de unidades familiares adineradas, ¿Qué grupos pequeños en particular? Estimamos que la proporción de millonarios de los quince grupos de ascendencia con poblaciones pequeñas que aparecen en la Tabla 1-2 es por lo menos dos veces superior a la proporción de todas las unidades familiares de los Estados Unidos.

Sólo un 3,5 por ciento de las unidades familiares totales pertenece al equipo del patrimonio neto de $ 1 millón. Se estima que todos los grupos enumerados en la Tabla 1-2 contienen por lo menos el doble de esta proporción. (En total, los quince representan menos de 1 por ciento de las unidades familiares opulentas). En realidad, hay pruebas contundentes de que existe una relación inversa entre el tamaño de un grupo de ascendencia y la proporción de sus integrantes que son ricos. Dicho de otro modo, los grupos de ascendencia más grandes contienen, en promedio, proporciones menores de millonarios que los grupos más pequeños.

¿Qué ocurre con la cantidad de años que un integrante medio de un grupo de ascendencia ha estado en los Estados Unidos? A mayor tiempo aquí, menos probabilidades hay de que produzca un porcentaje desproporcionadamente grande de millonarios. ¿Por qué? Porque somos una sociedad de consumo. En general, cuanto más tiempo lleva en los Estados Unidos el integrante promedio de un grupo de ascendencia, más probabilidades tiene de socializarse totalmente con nuestro estilo de vida de alto consumo. Existe otra razón. Los norteamericanos de primera generación tienden a ser autónomos. El cuentapropismo constituye un importante correlato positivo de la riqueza.

Esto no quiere decir que el cuentapropismo y/o el ser norteamericano de

primera generación garanticen la pertenencia a las filas de los millonarios. La mayoría de los norteamericanos cuentapropistas nunca acumulan ni siquiera niveles modestos de riqueza. Lo mismo ocurre con la mayoría de los norteamericanos de primera generación.

TABLA 1-2

LOS QUINCE PRINCIPALES GRUPOS DE ASCENDENCIA DE POBLACIONES PEQUEÑAS ECONÓMICAMENTE PRODUCTIVAS[1]

Ascendencia de las unidades familiares	Proporción sobre el total de unidades familiares norteamericanos	Índice de ingresos altos por ascendencia[2]	Índice de dependencia de la ascendencia[3]	Índice de productividad económica por ascendencia[4]	Posición de productividad económica por ascendencia
JUDÍOS	0,0003	2,6351	0,3870	6,8095	1
LETONIOS	0,0004	2,4697	0,5325	4,6383	2
AUSTRALIANOS	0,0001	2,1890	0,5329	4,1080	3
EGIPCIOS	0,0003	2,6546	0,6745	3,9357	4
ESTONIOS	0,0001	1,8600	0,4787	3,8855	5
TURCOS	0,0003	2,2814	0,6650	3,4305	6
ISLANDESES	0,0001	1,8478	0,5600	3,2997	7
SIRIOS	0,0004	2,1659	0,6698	3,2335	8
IRANÍES	0,0009	2,0479	0,6378	3,2107	9
ESLAVOS	0,0002	1,2292	0,4236	2,9018	10
LUXEMBURGUESES	0,0002	1,1328	0,3992	2,8379	11
YUGOSLAVOS	0,0009	1,3323	0,5455	2,4424	12
PALESTINOS	0,0002	1,8989	0,7823	2,4274	13
ESLOVENOS	0,0004	1,0083	0,4246	2,3748	14
SERBIOS	0,0004	1,3184	0,5950	2,2157	15

[1] Los grupos de ascendencia de poblaciones pequeñas son los que tienen menos de 100.000 unidades familiares residentes en los Estados Unidos, según el Censo de Ascendencia de la Población de los Estados Unidos de 1990.

[2] Por ejemplo, las unidades familiares de ascendencia judía tienen una proporción de unidades familiares con ingresos altos ($ 100.000 y más) 2,6351 veces mayor que la proporción para todas las unidades familiares de los Estados Unidos.

[3] Por ejemplo, las unidades familiares de ascendencia judía tienen una proporción de unidades familiares con asistencia estatal 0,3870 veces superior a la proporción para todas las unidades familiares norteamericanas.

[4] Por ejemplo, el índice de productividad económica por ascendencia para las unidades familiares de ascendencia judía (6,8095) se determina tomando su índice de altos ingresos (2,6351) y dividiéndolo por su índice de dependencia (0,3870).

Pero en la actualidad veintitrés millones de habitantes del país nacieron en

otra parte. Es un gran patrimonio genético. Nótese también que el 12 por ciento de los 500 empresarios top de la revista INC, son norteamericanos de primera generación.

Cabría esperar que los hijos y nietos de estas personas fueran automáticamente más exitosos que ellos desde el punto de vista económico. En realidad, no. Hablaremos con más detalle de las transferencias intergeneracionales en los capítulos 5 y 6, pero permítasenos explicar aquí por qué la "generación siguiente" es en general económicamente menos productiva que la anterior.

VÍCTOR Y SUS HIJOS

Tomemos el caso de Víctor, un empresario exitoso, norteamericano de primera generación. Los empresarios como él se han caracterizado normalmente por su frugalidad, su status bajo, su disciplina, bajo consumo, riesgo y trabajo muy duro. Pero ¿qué pasa una vez que estas maravillas genéticas se convierten en éxitos económicos? ¿Qué les enseñan a sus hijos? ¿Los estimulan a seguir los pasos de papá? ¿Sus hijos también se convierten en contratistas de techos, contratistas de excavaciones, comerciantes de chatarra, etc.? Lo más probable es que no. Menos de uno cada cinco lo hace.

No, Víctor quiere que sus hijos tengan una vida mejor. Los estimula a pasar muchos años en la universidad. Víctor quiere que sus hijos sean médicos, abogados, contadores, ejecutivos, etc. Pero, al estimularlos, Víctor esencialmente está disuadiendo a sus hijos de que se conviertan en empresarios. Sin darse cuenta, los estimula a posponer su ingreso en el mercado laboral. Y, por supuesto, los alienta a que rechacen su estilo de vida frugal y un ambiente de escasez autoimpuesto.

Víctor quiere que sus hijos tengan una vida mejor. Pero, ¿a qué se refiere exactamente cuando dice eso? Se refiere a que sus hijos deberían tener una buena formación y un status ocupacional mucho más alto que el suyo. "Mejor" significa también mejores cosas: lindas casas, automóviles de lujo nuevos, ropa de calidad, buenos clubes. Pero él olvidó incluir en esta definición de mejor muchos de los elementos que fueron piedras angulares de

su éxito.

No se da cuenta de que tener un buen nivel de educación presenta ciertas desventajas económicas. Los hijos adultos y con una buena educación aprendieron que se espera un nivel de consumo alto de las personas que pasan muchos años en la universidad. Actualmente, sus hijos son sub acumuladores de riqueza. Son lo contrario de su padre, el patrón de empresa exitoso y trabajador. Sus hijos son parte de la generación de alto consumo que pospone el empleo.

¿Cuántas generaciones hacen falta para que un grupo de ascendencia que hoy contiene a miles de Víctor se americanice? Sólo unas pocas. La mayoría pasan al espectro de "americanos normales" en una o dos generaciones. Por eso Estados Unidos necesita una afluencia constante de inmigrantes con el valor y la tenacidad de Víctor. Estos inmigrantes y sus descendientes inmediatos son constantemente indispensables para reemplazar a los Víctor de los Estados Unidos.

LOS AUTORES Y TODDY Y ALEX

Años atrás nos pidieron que realizáramos un estudio sobre los ricos de los Estados Unidos. Nos contrató Toddy, el vicepresidente de una filial de una gran empresa. Los antepasados de Toddy eran ingleses. Habían llegado al país antes de la Revolución. En un pasado más cercano, hablan sido dueños de acerías en Pensilvania.

Toddy, su descendiente directo, había ido a una escuela primaria exclusiva de Nueva Inglaterra. Luego se recibió en la Universidad de Princeton. Mientras estaba en la universidad había jugado en su equipo. Toddy, como muchos habitantes de los Estados Unidos, siempre había creído que los ricos heredaban sus fortunas. También creía que la mayoría de los ricos tenían raíces inglesas. ¿Qué ocurrió entonces con las opiniones largo tiempo sostenidas por Toddy cuando se unió a nosotros en la encuesta y conoció a los millonarios de los Estados Unidos?

La mayoría de los millonarios encuestados que él conocía eran ricos de primera generación. Y la mayoría no eran de origen inglés. La mayoría

habían ido a escuelas públicas; tenían autos de fabricación nacional; preferían los sándwiches al caviar. Y, a diferencia de Toddy, la mayoría eran frugales.

Su formación se vio favorecida por otro hecho. Mientras realizábamos nuestro trabajo, un empresario llamado Alex se acercó a Toddy y a los otros altos funcionarios de la empresa. Alex quería comprar la firma que empleaba a Toddy ¿Quién era este tipo Alex, en definitiva? Su padre había inmigrado al país desde Rusia antes de que naciera Alex. Era un pequeño patrón de empresa. Alex se recibió en una universidad estatal. "¿Cómo es posible que este tipo quiera comprar la compañía y tenga recursos para ello?", se preguntaba Toddy. El padre de Alex respondió la pregunta en forma sucinta:

—Los rusos son los mejores comerciantes de caballos.

Alex es un multimillonario que se hizo solo. La suya es la historia de éxito típicamente norteamericana. En cambio, Toddy y otros como él son una especie en peligro. Algún día es posible que se extingan , incluso. Esto les ocurre sobre todo a los que pasan mucho tiempo recordando que sus antepasados fundaron las acerías, los ferrocarriles y los servicios de diligencias hace ya muchos, muchos años.

2 FRUGALIDAD, FRUGALIDAD, FRUGALIDAD

ELLOS VIVEN MUY POR DEBAJO DE SUS POSIBILIDADES

La primera vez que entrevistamos a un grupo de personas con al menos $ 10 millones (decamillonarios), la reunión terminó de una manera muy diferente de lo que habíamos planeado. Una gran empresa internacional de inversiones nos contrató para que estudiáramos a los ricos. Nuestro cliente quería que analizáramos las necesidades de los individuos con un patrimonio neto alto.

Para asegurarnos de que nuestros encuestados decamillonarios se sintieran cómodos durante la entrevista, alquilamos un elegante pent-house en el East Side de Manhattan. También contratamos dos buenos servicios de comida. Confeccionaron un menú de cuatro patés y tres tipos de caviar. Para acompañarlos, los encargados del menú sugirieron una caja de Burdeos

cosecha 1970, además de un cajón de un “maravilloso” Cabernet Sauvignon cosecha 1973.

Habiendo preparado lo que considerábamos el menú ideal, esperamos entusiasmados la llegada de nuestros decamillonarios. El primero en hacerse presente fue alguien a quien apodamos el Sr. Bud. 69 años y millonario de primera generación, era dueño de varias y muy valiosas propiedades comerciales en la zona metropolitana de Nueva York. También tenía dos empresas. Por su apariencia exterior, nadie habría supuesto de que poseía más de $ 10 millones. Vestía de una manera que podría definirse como normal para abajo: un traje bastante gastado y un sobretodo.

No obstante, queríamos hacer ver al Sr. Bud que comprendíamos perfectamente las expectativas de los decamillonarios de los Estados Unidos en los rubros de comida y bebida. Por eso, después de presentarnos, uno de nosotros preguntó:

—Sr. Bud, ¿me permite servirle una copa de Burdeos cosecha 1970? El Sr. Bud nos miró con expresión confundida y respondió: — Yo bebo whisky y dos clases de cerveza: tirada y Budweiser.

Ocultamos nuestro shock al descubrir el verdadero mensaje de nuestro decamillonario. Durante la posterior entrevista de dos horas, los nueve decamillonarios encuestados se movieron constantemente en sus asientos. De tanto en tanto miraban el buffet. Pero ninguno tocó el paté ni bebió los vinos de primera calidad.

Sabíamos que tenían hambre, pero lo único que comían eran las tostaditas y las galletitas para untar. Nosotros detestamos desperdiciar comida. ¿Qué hicimos con nuestros alimentos y bebidas? No, no tuvimos que tirar todo. Los ejecutivos de la empresa de al lado consumieron casi todo. Naturalmente, ¡los autores ayudamos! Parecía que la mayoría de nosotros éramos gourmets. Sin embargo, ninguno era decamillonario.

UN FUNDAMENTO PARA CREAR RIQUEZA

Actualmente, sabemos mucho más sobre el estilo de vida de los opulentos.

Cuando ahora entrevistamos a millonarios, les ofrecemos una mesa mucho más coherente con su forma de vida. Les damos café, bebidas sin alcohol, cerveza, whisky (durante las reuniones nocturnas) y sándwiches. Por supuesto, también les pagamos entre $ 100 y $ 250 cada vez. Ocasionalmente les damos incentivos adicionales.

Muchos encuestados han elegido un oso enorme y caro como remuneración no monetaria; nos dicen que tienen un nieto que estaría encantado de recibir un oso grande. Es una lástima que haya gente que juzgue a otros por su elección de comidas, bebidas, trajes, relojes, vehículos y demás. Para ellos, las personas superiores tienen gustos exquisitos en bienes de consumo. Pero es mucho más fácil comprar productos que denotan superioridad que ser realmente superior respecto del éxito económico.

Destinar tiempo y dinero a tratar de parecer superior tiene en general un final previsible: un logro económico inferior.
¿Cuáles son las tres palabras que conforman el perfil de los opulentos?

FRUGALIDAD, FRUGALIDAD, FRUGALIDAD

El diccionario define “frugal” como “comportamiento que se caracteriza por la economía en el uso de los recursos”. Lo opuesto a la frugalidad es el despilfarro. Decimos que es despilfarrador un estilo de vida caracterizado por un gasto pródigo y un hiperconsumo.

Ser frugal es la piedra angular de la creación de riqueza. Sin embargo, muchísimas veces los grandes gastadores son promocionados y publicitados por la prensa popular. Constantemente nos bombardea la publicidad inflada de los medios sobre los presunto atletas millonarios, por ejemplo. Sí, algunos miembros de esa pequeña población son millonarios. Pero si un jugador de pelota muy hábil gana $ 5 millones al año, tener un patrimonio neto de $ 1 millón no es significativo.

Según nuestra ecuación de riqueza, un ganador de $ 5 millones que tiene 30 años debería tener $ 15 millones o más. ¿Cuántos jugadores muy bien pagos tienen un nivel de riqueza dentro de ese margen? Creemos que sólo una fracción mínima. ¿Por qué? Porque la mayoría llevan un estilo de vida

pródigo, y pueden mantener dicho estilo de vida mientras tengan un ingreso muy alto. Técnicamente, podrán ser millonarios (tener un patrimonio neto mínimo de $ 1 millón o más), pero en general se encuentran abajo en la escala de los prodigiosos acumuladores de riqueza (PAR).

¿Cuántas unidades familiares de los Estados Unidos perciben $ 5 millones en un año? Menos de cinco mil de las casi 100 millones que existen. Vale decir, alrededor de 1 cada 20.000. La mayoría de los millonarios nunca ganan un décimo de $ 5 millones en un año.

La mayoría nunca se hacen millonarios hasta no tener cincuenta años o más. La mayoría son frugales. Y pocos son los que han llevado un estilo de vida de alto consumo y se han hecho millonarios al mismo tiempo. Pero el estilo de vida pródigo vende espacio en TV y en los diarios. Muchísimas veces se adoctrina a los jóvenes en la creencia de que los que tienen dinero gastan con prodigalidad" y que "si no hacen ostentación, no tienen".

¿Se imagina usted a los medios publicitando el estilo de vida frugal del millonario norteamericano típico? ¿Cuáles serían las consecuencias? Bajos ratings de TV y falta de lectores, porque la mayoría de los que generan riqueza en los Estados Unidos trabajan mucho, son ahorrativos y no son para nada fascinantes.

La riqueza rara vez se gana en la lotería, a toda carrera o a la manera de un programa de preguntas y respuestas. Pero esos son los premios gordos que la prensa difunde con sensacionalismo. Muchos norteamericanos, especialmente los que están en la categoría de los sub acumuladores de riqueza, saben cómo manejar los aumentos de sus ingresos. ¡Los gastan! Su necesidad de gratificación inmediata es grande. Para ellos, la vida es como un programa de preguntas y respuestas.

Los ganadores reciben efectivo inmediato y regalos suntuarios. Los espectadores de estos programas de preguntas y respuestas se identifican mucho con los concursantes. Mire los altos ratings que tienen esos programas. A la gente le gusta ver a su otro yo ganando autos, barcos, artefactos eléctricos y dinero. ¿Por qué los programas de preguntas y

respuestas no ofrecen como premios becas de enseñanza? Porque la mayoría de las personas quiere una gratificación inmediata. No quieren cambiar un premio de una camioneta por ocho años en una universidad nocturna, aunque un título universitario pueda traducirse en un valor equivalente a más de una docena de camionetas.

EL ESTILO DE VIDA DEL MILLONARIO NORTEAMERICANO TÍPICO

¿El público masivo de TV se entretendría con un programa sobre el millonario norteamericano típico? Lo dudamos. ¿Por qué? Veamos por qué no. La cámara enfoca la unidad familiar millonaria típica del Sr. Johnny Lucas. Como la mayoría de los millonarios, Johnny, de 55 años, ha pasado la mayor parte de su vida adulta casado con la misma mujer. Tiene un título terciario de un college local. Es dueño de una pequeña firma de contratación de personal de recepción que prosperó en los últimos años. Todos sus trabajadores usan ahora uniformes hechos a medida, incluidos los sombreros con el logo de la empresa.

Para sus vecinos, Johnny y su familia son personas de la clase media, pero tiene un patrimonio de más de $ 2 millones. En realidad, en términos de riqueza, su unidad familiar se ubica dentro del 10 por ciento superior de las unidades familiares de su "lindo vecindario". A nivel nacional, su unidad familiar se encuentra en el 2 por ciento superior.

¿Cómo responderá el público de TV a las imágenes de Johnny ni la pantalla y a la descripción de su riqueza? Primero, lo más probable es que los televidentes se confundan, porque él no tiene el aspecto de millonario que la mayoría de la gente imagina. Segundo, pueden sentirse incómodos. Los valores familiares tradicionales de Johnny y su estilo de vida, hecho de trabajo duro, disciplina, sacrificio, frugalidad, así como sus hábitos de inversión fuerte pueden amenazar al público.

¿Qué pasa si usted le dice al norteamericano adulto promedio que debe disminuir sus gastos para crear riqueza para el futuro? Es posible que lo perciba como una amenaza a su estilo de vida. Lo más probable es que sólo

Johnny y su grupo sintonicen ese programa. Sin duda, confirmaría mis opiniones sobre la vida.

Pese a estas preocupaciones, supongamos que uno de los canales más grandes de TV acepta pasar por lo menos un programa piloto sobre los Johnny de los Estados Unidos. ¿Qué le dice ese programa al público televidente?

—Señoras y señores, les presento a Johnny Lucas. El Sr. Lucas es millonario. Le haré algunas preguntas sobre sus hábitos de compra. Las preguntas provienen de nuestro público televisivo.

¿HECHO A MEDIDA O DIRECTAMENTE SACADO DEL PERCHERO?

—Ante todo, Johnny, el señor J.G. de nuestro público quiere saber: "¿Cuánto fue lo máximo que gastó en un traje de vestir?”.
Johnny cierra los ojos un instante. Obviamente, está muy concentrado. El público permanece en silencio. Esperan oírle decir alguna cifra entre $ 1.000 y $ 6.000. Pero nuestra investigación indica que las expectativas del público están equivocadas. Estamos seguros de que nuestro prototipo de millonario diría:

—Lo máximo que llegué a gastar... lo máximo que llegué a gastar... incluidos los trajes que compré para June, mi mujer; y para mí y mis hijos, Buddy y Darryl, y mis hijas, Wyleeny Ginger... Lo máximo que gasté fueron $ 399. Vaya, recuerdo que es lo máximo que llegué a gastar. Fue para una ocasión muy especial: la fiesta de nuestros veinte años de casados.

¿Cómo reaccionaría el público a la respuesta de Johnny? Probablemente con asombro e incredulidad. Las expectativas del público no coinciden con la realidad de la mayoría de los millonarios norteamericanos. Según nuestra última encuesta, el millonario norteamericano típico indicó que nunca había gastado más de $ 399 en un traje de vestir para sí mismo o para otro. Basta observar las cifras que aparecen en la Tabla 2-1.

TABLA 2-1

PRECIOS PAGADOS POR MILLONARIOS EN ROPA Y ACCESORIOS

TRAJE DE VESTIR			PAR DE ZAPATOS			RELOJ PULSERA		
Máximo gastado	% que pagó esta suma o:		Máximo gastado	% que pagó esta suma o:		Máximo gastado	% que pagó esta suma o:	
	más	menos		más	menos		más	menos
$ 195	10	90	$ 73	10	90	$ 47	10	90
$ 285	25	75	$ 99	25	75	$ 100	25	75
$ 399	50	50	$ 140	50	50	$ 235	50	50
$ 599	75	25	$ 199	75	25	$ 1125	75	25
$ 999	90	10	$ 298	90	10	$ 3800	90	10
$ 1400	95	5	$ 334	95	5	$ 5300	95	5
$ 2800	99	1	$ 667	99	1	$ 15000	99	1

El 50 por ciento o más de los millonarios encuestados pagaron $ 399 o menos por el traje más caro que llegaron a comprar. Sólo alrededor de uno en diez pagó $ 1.000 o más; sólo alrededor de uno en cien pagó $ 2.800 o más. En cambio, alrededor de uno de cada cuatro millonarios pagó $ 285 o menos, y uno de cada diez pagó $ 195 o menos por su traje más caro.

Estas cifras corresponden a "todos" los millonarios de nuestra encuesta. Téngase presente que casi el 14 por ciento de los encuestados nos dijeron que heredaron su fortuna. ¿Qué pasa cuando separamos a los herederos y a los millonarios por su propio esfuerzo?

Los millonarios por su propio esfuerzo gastan significativamente menos en trajes, así como en la mayoría de los otros elementos de status alto, que los que heredaron su riqueza. El millonario que se hizo solo típico (50° percentil) pagó alrededor de $ 360 por un traje, en tanto que el heredero de riqueza típico indicó haber pagado más de $ 600.

¿Cómo pueden arreglarse los Johnny de los Estados Unidos gastando

cantidades tan modestas? Él no necesita usar trajes caros. No es un abogado exitoso que debe impresionar a sus clientes. Tampoco tiene que impresionar a un público grande de accionistas en una reunión anual, la prensa financiera o banqueros inversionistas. Johnny no necesita hacer el papel de un ejecutivo de empresa con mucho poder que constantemente debe enfrentar al directorio.

No obstante, tiene que impresionar a su personal de recepcionistas. ¿Cómo? No dándoles nunca la impresión de que está ganando dinero suficiente como para que un sastre le tome la medida para hacerle un traje por un precio de $ 1.000 a $ 6.000. La mayoría de los millonarios que entrevistamos en los más de 20 años últimos tienen opiniones similares a las de Johnny.

Entonces, ¿quién compra los trajes caros? Nuestra encuesta reveló una relación interesante. Por cada millonario que tiene un traje de $ 1,000, hay por lo menos seis propietarios con ingresos anuales dentro de la franja de $ 50.000 a $ 200.000, pero que no son millonarios. Sus hábitos de compra sin duda están relacionados con el hecho de que no son ricos. ¿Quiénes son esas personas? Por lo general, no son dueños de su empresa. Es más probable que sean ejecutivos medianos (sobre todo los que forman parte de una pareja en la que ambos trabajan), abogados, profesionales de venta y marketing y médicos.

¿Por qué alguien habría de sugerir que usted gasta por un traje más que el millonario típico? En un artículo publicado hace poco, un hombre dueño de trajes muy costosos se jactó de que estos constituyen una inversión excelente (Lawrence Minard, “You are Looking Rather Prosperous, Sir”, Forbes, 8 de abril de 1996, pp. 132-133). El señor Minard formula y responde la pregunta máxima sobre la inversión en trajes:

—¿Pueden valer $ 2.000 los trajes hechos a medida? Los míos, sí. 14 años y 7 kilos más tarde, todavía tienen buen aspecto... Aunque parezca mentira, hice una inversión excelente (Minard, p. 132).
El Sr. Minard les dice a sus lectores cómo fue guiado hasta las sastrerías a medida de Savile Row, en Londres, por dos ejecutivos de alto nivel que, a su criterio, tenían un “gusto excelente” pero no eran “frívolos” en sus hábitos de

compra:
—Me explicaron que comprar prendas por encargo significa iniciar una relación única y personal con la ropa (Minard, p. 132). ¿Qué significa "por encargo"? En el norteamericano de clase media, significa hecho a medida. Johnny Lucas nunca se compró un traje hecho a medida. ¿Tiene una "relación única y personal" con su traje clásico de pura lana de JC Penney? (¿Le asombra descubrir que algunos millonarios compran en Penney's? Tal vez sea aún más asombroso que alrededor del 30,4 por ciento de los encuestados que son millonarios tienen tarjetas de crédito de JC Penney).

La marca particular de Penney, trajes Stafford Executive, recibió hace poco considerables elogios en cuanto a durabilidad, corte y ajuste por parte de una importante publicación para los consumidores:

JC Penney... somete ahora sus prendas a tests intensivos para verificar que los colores son firmes, las telas no encogen ni tienen fallas... Cuando de control de calidad se trata, Penney's es más exigente que todas las demás grandes tiendas (Teri Agins, "Why Cheap Clothes Are Getting More Respect", The Wall Street Journal, 16 de octubre de 1995, pp. B1, B3).

Tenga presente que a las polillas, las cenizas de cigarrillo y otros riesgos no les importa cuánto pagó usted por su traje de lana. No entienden todo el sentido de la expresión "por encargo". No les mi interesa el hecho de que también Dickens, de Gaulle y Churchill usaron un traje de la misma marca. Tampoco les importa si sus trajes generan dividendos o incrementos de capital. Pero ciertamente pueden arruinar su cartera de inversiones de trajes.

ENTONCES EN ZAPATOS, SIN DUDA

Volvamos al programa de TV que propusimos. El Sr. Lucas todavía está en el aire. ¿Qué clase de zapatos compra Johnny Lucas? Los televidentes, si todavía no han cambiado de canal, se sorprenderán otra vez con la respuesta. Como la mayoría de los millonarios, Johnny no compra calzado caro. Aproximadamente la mitad de los millonarios encuestados afirmaron que nunca habían gastado $ 140 o más por un par de zapatos. Uno de cada cuatro nunca gastó más de $ 100. Sólo alrededor de uno en diez gastó más de $ 300.

Si no son los millonarios, ¿quién mantiene entonces a los fabricantes y vendedores de zapatos de precios altos en actividad?

Por cierto, algunos millonarios compran zapatos caros. Pero por cada millonario en la categoría de “precio más alto pagado” superior a $ 300, hay por lo menos ocho no millonarios. Sin embargo, ¿qué nos dice la prensa popular? La prensa publicita a esa pequeñísima proporción de norteamericanos que compran zapatos caros y artilugios afines.

Consideremos una noticia sobre el promotor de boxeo Don King, que pasó dos horas comprando zapatos en Atlanta. Durante ese tiempo, King compró 110 pares de zapatos, por los cuales pagó $ 64.100 con impuestos incluidos. Su compra superó el récord anterior de ventas para el negocio, que estaba en manos de Magic Johnson, el cual gastó en una sola visita $ 35.000. La compra récord de King se convierte en un promedio de $ 582,73 el par.

¿Cuánto pagó el Sr. King por su par más caro? Se informó que un par de mocasines de cocodrilo le costaron $ 850 (Jeff Schultz, “King Foots $ 64,100 Bill at Shoe Store,” Atlanta Journal-Constitution, 4 de junio de 1995, p. 1).

Nótese que sólo el 1 por ciento de los millonarios de nuestra encuesta pagó $ 667 o más por un par de zapatos. La compra de mocasines de cocodrilo de King es excepcional hasta para los millonarios. No obstante, los medios de comunicación populares disfrutan alabando las anormalidades de su comportamiento en materia de compras. En consecuencia, a nuestros jóvenes se les dice que comprar objetos caros es una conducta normal de la gente opulenta.

De ese modo, se los induce a creer que los ricos tienen un estilo de vida de alto consumo. Aprenden que gastar en exceso es la máxima recompensa que tiene llegar a ser rico en los Estados Unidos. ¿Por qué Johnny Lucas es ignorado, mientras que King es objeto de titulares? Porque los hábitos de consumo de Johnny son mediocres. Sus recompensas son más intangibles y se relacionan menos con productos: independencia económica, disciplina, ser un excelente proveedor de su familia, un buen marido y un padre de hijos bien disciplinados.

LA ÚLTIMA OPORTUNIDAD PARA EL SR. LUCAS

¿Le queda alguna vida al programa de TV que propusimos sobre el millonario norteamericano típico? ¿Puede Johnny Lucas volver a atraer y recuperar el público que perdió? Johnny Lucas, el rico patrón de empresa, es muy puntual. Nunca llega tarde a las reuniones y está en su trabajo todos los días de la semana a las 6:30 hs de la mañana. ¿Cómo hace? Ha de ser su reloj pulsera. ¿Podría ser que Johnny usara un reloj caro? A esta altura es posible que ya adivine la respuesta. Y, una vez más, los televidentes se decepcionan.

Una buena mitad de los millonarios interrogados nunca en su vida gastó más de $ 235 en un reloj pulsera. Alrededor de uno de cada diez nunca pagó más de $ 47, mientras que aproximadamente uno de cada cuatro gastó $ 100 o menos. Ciertamente, algunos millonarios compran relojes caros. Pero son una minoría. Incluso entre los millonarios, sólo el 25 por ciento de los encuestados pagaron $ 1.125 o más. Alrededor de uno cada diez pagó $ 3.800 o más. Alrededor de uno en cien pagó $ 15.000 o más.

Estamos seguros de que Johnny debería pedir disculpas a los televidentes por su gusto mediocre en ropa y joyas. Pero también definiría su posición si comunica que:

—Vivo en una linda casa... pero no tengo hipoteca. Tenía fondos para los estudios superiores de mis hijos mucho antes de que llegaran a la universidad.

Por desgracia, la historia de Johnny, disculpa incluida, nunca llegará al gran público.

¡SON TAN ESCASOS LOS JOHNNY LUCAS!

¿Por qué hay tan pocos ricos en los Estados Unidos? No son ricos ni siquiera la mayoría de las unidades familiares con ingresos anuales de seis dígitos. Estos individuos tienen orientaciones diferentes de las de Johnny Lucas. Creen en gastar hoy el efectivo de mañana. Son propensos a endeudarse y se convierten en máquinas de ganar y consumir. Para muchos de ellos, quienes no hacen ostentación de posesiones materiales abundantes no son exitosos. En su opinión, las personas como Johnny Lucas, que no buscan exhibirse, son sus inferiores.

Es poco probable que Johnny Lucas goce de la estima de muchos de sus vecinos. En materia de status social, se encuentra por debajo del promedio. Pero, ¿según qué criterio? A los ojos de sus vecinos, él tiene un nivel ocupacional bajo. Es dueño de una pequeña empresa. ¿Qué sucede cuando ocasionalmente llega a su casa en una de las camionetas de su negocio? La camioneta queda en la vereda hasta la mañana siguiente.

¿Qué piensan sus vecinos? No saben que Johnny es económicamente independiente. No le dan puntos por estar casado y no haberse divorciado nunca, por pagar totalmente la enseñanza de sus hijos, por emplear a varias docenas de personas, por tener integridad, ser frugal, saldar su hipoteca, y así sucesivamente. No; muchos de sus vecinos preferirían que se fuera del barrio. ¿Por qué? Tal vez porque él y su familia no tienen aspecto de ricos, no se visten como ricos, no tienen autos de ricos ni un puesto de trabajo de status alto.

UNA BUENA DEFENSA

Los ricos tienden a responder “sí” a tres preguntas que incluimos en nuestras encuestas:

1. ¿Sus padres eran muy frugales?
2. ¿Es usted frugal?
3. ¿Su cónyuge es más frugal que usted?

Esta última pregunta es muy significativa. No sólo los más prodigiosos acumuladores de riqueza son frugales sino que sus cónyuges tienden a ser más frugales aún. Analicemos la unidad familiar rica típica. Casi un 95 por ciento de las unidades familiares de millonarios están compuestas por matrimonios. En el 70 por ciento de estos hogares, el hombre aporta por lo menos el 80 por ciento del ingreso. La mayoría de estos hombres llevan a cabo una buena ofensiva en el juego llamado generación de ingresos.

Una buena ofensiva en términos económicos significa que una unidad familiar genera un ingreso significativamente superior a la norma, lo que en los Estados Unidos constituye un ingreso anual imponible de aproximadamente $ 33.000. La mayoría de estas unidades familiares también

implementan una buena “defensa”, o sea que son frugales cuando se trata de gastar en bienes de consumo y servicios. No obstante, un productor de ingresos altos frugal dentro de la categoría de pareja casada no se traduce automáticamente en un nivel elevado de patrimonio neto.

Tiene que darse algo más. Quien mejor lo enunció fue un millonario que se hizo solo, al decirnos:
— ¡No puedo hacer que mi mujer gaste dinero!
La mayoría de las personas nunca serán ricas en una generación si están casadas con despilfarradores. Una pareja no puede acumular riqueza si uno de sus integrantes es hiperconsumidor. Esto ocurre especialmente cuando uno o los dos tratan de montar una empresa exitosa. Son pocos los capaces de mantener hábitos relajados de gasto y al mismo tiempo generar riqueza.

ODA A LA ESPOSA FRUGAL

¿Cómo respondió a su marido la mujer de un millonario cuando éste le dio acciones por valor de $ 8 millones de la empresa que hace poco empezó a cotizar en Bolsa? Según su marido, desde hace treinta y un años, le dijo: "Te lo agradezco de veras". Luego le sonrió, sin cambiar en ningún momento de posición en la mesa de la cocina, donde siguió cortando cupones de alimentos por veinticinco y cincuenta centavos de la pila de diarios de la semana. Nada es tan importante como para interrumpir sus tareas del sábado a la mañana.

"En este momento hace simplemente lo que ha hecho siempre, aun cuando lo único que teníamos era una mesa de cocina... Fue así como llegamos a estar tan bien actualmente. Hicimos un montón de concesiones y sacrificios al comienzo de nuestro matrimonio."

¿Se pregunta usted por qué no es rico? Bueno, analicemos su estilo de vida. ¿Es de gran ofensiva? ¿Se encuentra en la categoría de los $ 70.000, $ 100.000, $ 200.000 de ingresos? Felicitaciones, su ofensiva es maravillosa. Pero, ¿cómo es posible que siga perdiendo en el juego llamado acumulación de riqueza?

Sea honesto con usted mismo. ¿Podría ser que su defensa fuera espantosa? La mayoría de los que perciben ingresos altos están en la misma situación, pero

no así la mayoría de los millonarios. Los millonarios juegan bien en el ataque y la defensa. Y muchas veces su buena defensa los ayuda a reunir más puntos, acumular más que aquellos que ganan más, e implementar ofensivas superiores. La piedra angular de la acumulación de riqueza es la defensa, y esta defensa debe asentarse en el presupuesto y la planificación. Hemos descubierto que varios grupos ocupacionales contienen grandes cantidades de presupuestadores y planificadores.

REMATADORES RICOS

La última encuesta que hicimos entre rematadores reveló que más del 35 por ciento de ellos son millonarios. Este porcentaje es ligeramente superior a la proporción de unidades familiares de millonarios que viven en los barrios urbanos y suburbanos más distinguidos. Los rematadores se encuentran en nuestra lista de personas altamente productivas desde que realizamos nuestro primer estudio de ocupaciones en 1983, cuando se ubicaban en el sexto puesto entre los que tenían ingresos anuales de más de $ 100.000.

Pero no fueron sólo sus ingresos los que atrajeron nuestra atención. Con el mismo nivel de ingreso, ¿quién acumula más riqueza: un rematador que vive en una pequeña ciudad o alguien que vive en un barrio urbano o suburbano de alto nivel? Como se imaginará, es el rematador típico.

Los rematadores son más frugales que sus contrapartes productores de altos ingresos en áreas de prestigio; tienen gastos fijos más bajos tanto en su hogar como en sus gastos empresarios. Hasta cierto punto, estos datos se explican por el costo inferior de vivir y desarrollar la actividad en ciudades pequeñas. Sin embargo, incluso tomando en consideración el costo de vida, los rematadores son más propensos a acumular riqueza. Veamos lo siguiente:

- Los rematadores millonarios tienen un promedio de edad de cincuenta años, seis u ocho más jóvenes que sus homólogos urbanos/suburbanos.
- El rematador millonario promedio gasta sólo el 61 por ciento de la suma que los millonarios urbanos/suburbanos destinan a la vivienda.
- Los millonarios urbanos/suburbanos tienen tres veces más posibilidades de tener automóviles importados de lujo que los rematadores millonarios.

$^{35}_{17}$ Los rematadores tienen una proporción mayor de riqueza en bienes que se valorizan que otros productores de altos ingresos, e invierten en segmentos que saben manejar muy bien.
$^{35}_{17}$ Los rematadores tienen experiencia en quiebras. Son conscientes de que los bienes de consumo muchas veces producen pocos centavos por dólar. Una rematadora explicó por qué es tan frugal:

—Cuando era muy chica, vi a una mujer llorando... sentada en una silla en el jardín de su casa. Todo el tiempo salía gente llevándose de su casa lo que en algún momento había sido suyo. Nunca olvidaré a esa mujer.

Preguntémosle a la millonaria por propio esfuerzo típicamente norteamericana cuál es su defensa. Nos referiremos a ella como la Sra. Jane Rule. La Sra. Rule y su marido tienen una pequeña empresa, una firma de remates y tasaciones. También invierten en varias de las categorías de bienes que tasan. El Sr. Rule es el gerente visible de la firma. Su éxito le corresponde en gran medida.

Después de todo, habla muy bien y muy rápido. Pero, en realidad, la verdadera fuerza, el verdadero líder de la empresa es la Sra. Rule. Lo que hizo que esta casa de remates saliera adelante fue su modalidad de planificación, estructuración, presupuesto, cobro de cuentas y marketing.

¿Por qué los señores Rule son ahora millonarios? Porque ella juega una defensa contundente. Es responsable del presupuesto y los gastos tanto del hogar como de la empresa. ¿En su casa alguien es responsable del presupuesto? Con muchísima frecuencia, la respuesta es: “En realidad, no”. Con muchísima frecuencia, la gente deja que sus ingresos definan sus presupuestos.

Cuando hablamos en público de los hábitos de presupuesto y planificación de los ricos, siempre hay alguien que hace una pregunta previsible: ¿Para qué necesita un presupuesto alguien que es millonario? Nuestra respuesta es siempre la misma:

Se hicieron millonarios presupuestando y controlando los gastos, y mantienen su situación holgada de la misma manera.

A veces, nos vemos obligados a agregar analogías para aclarar lo que queremos decir. Preguntamos, por ejemplo:

— ¿Alguna vez vio a esas personas que hacen jogging un día tras otro? Son las que parecen no necesitarlo. Pero por eso tienen un buen estado físico. Los que tienen riqueza, trabajan para estar económicamente bien. Pero los que no están económicamente bien hacen muy poco por cambiar su situación.

Casi todo el mundo quiere estar físicamente bien. Y la mayoría sabe qué hace falta para lograrlo. Sin embargo, pese a ese conocimiento, la mayoría nunca llega a tener una buena condición física.

¿Por qué? Porque no tiene disciplina para hacerlo. No administra su tiempo para hacerlo. Es como llegar a ser acaudalado en los Estados Unidos. Eso es lo que usted quiere, de acuerdo, pero juega una defensa financiera deficiente. No tiene disciplina para controlar sus gastos. No se toma el tiempo necesario para presupuestar o planear. Tenga en cuenta que los sub acumuladores de riqueza pasan tres veces más tiempo al mes haciendo ejercicio que planeando sus estrategias de inversión.

La Sra. Rule es distinta. Ella, como la mayoría de los millonarios, es disciplinada. Se toma el tiempo necesario para planear y presupuestar. Lo cual se traduce en riqueza. El ingreso de su unidad familiar varía de año en año. (Es típico que los rematadores tengan altibajos en su cashflow. Muchas veces, los cambios coyunturales desfavorables en la economía del país se traducen en una mayor demanda de servicios de subasta.) En los últimos cinco años, su ingreso anual promedio unos $ 90.000.

Pero su patrimonio neto sigue creciendo de manera constante. Hoy, la Sra. Rule tiene un patrimonio neto de más de $ 2 millones. En nuestra encuesta, respondió “sí” a cuatro preguntas sobre planificación y presupuesto.

¿Quiere llegar a ser rico y seguir siéndolo? ¿Puede contestar “sí” franca y sinceramente a cuatro preguntas sencillas?

PREGUNTA 1: ¿SU HOGAR FUNCIONA CON UN PRESUPUESTO ANUAL?

¿Proyecta sus gastos de consumo de acuerdo con una serie de categorías de alimentos, ropa y casa? La Sra. Rule sí, y lo mismo hacen la mayoría de los millonarios. En realidad, en nuestra última encuesta nacional de millonarios, descubrimos que por cada 100 millonarios que no presupuestan, hay alrededor de 120 que sí lo hacen.

Ya nos imaginamos su pregunta sobre los millonarios que no presupuestan. ¿Cómo se hicieron millonarios? ¿Cómo controlan el gasto? Crean un entorno económico artificial de escasez para ellos y otros miembros de su unidad familiar. Más de la mitad de los no presupuestadores invierten primero y gastan el saldo de su ingreso.

Muchos llaman a esta estrategia: "Primero págate a ti". Estos individuos invierten un mínimo del 15 por ciento de su ingreso anual imponible antes de pagar a los proveedores de sus alimentos, ropa, casas, crédito y demás.

¿Y los millonarios que no presupuestan ni tampoco crean un entorno de escasez relativa? Algunos heredaron la totalidad o la mayor parte de su riqueza. Otra minoría, que representa menos del 20 por ciento de los millonarios, normalmente tiene ingresos tan altos que, hasta cierto punto, puede comerse sus ingresos y así y todo tener un patrimonio neto de siete dígitos. En otras palabras, su ofensiva extraordinariamente buena compensa una falta de defensa.

Pero entonces, ¿qué pasa si usted gana $ 2 millones al año y tiene un patrimonio neto de $1 millón? Técnicamente, usted es un millonario. Pero espiritualmente es un sub acumulador de riqueza. Y es probable que su status de millonario sea temporario. Estos son los individuos que salen en los diarios. A la prensa le encanta destacar las rarezas de la naturaleza y de la economía.

¿La Sra. Rule aparece alguna vez en una noticia de la prensa popular? Es poco probable. ¿A quién le interesa leer algo sobre la casa de $ 140.000 o el auto de cuatro años de la Sra. Rule? ¿A quién le interesa sentarse a la mesa de la cocina tres noches seguidas para elaborar el presupuesto anual de la familia? ¿Qué tiene de divertido calcular y contabilizar cada dólar gastado el

año pasado?

¿A usted lo entusiasmaría verla calculando y asignando futuros dólares de ingreso a docenas de categorías de consumo? Bueno, tampoco le resulta divertido a la Sra. Rule. Pero en la mente de ella hay cosas peores, como no poder jubilarse nunca o no ser económicamente independiente. Es mucho más fácil presupuestar si uno visualiza los beneficios de la tarea a largo plazo.

PREGUNTA 2: ¿SABE USTED CUÁNTO GASTA POR AÑO SU FAMILIA EN COMIDA, ROPA Y TECHO?

Casi dos tercios de los millonarios encuestados (62,4 por ciento) respondieron a esta pregunta en forma afirmativa. Lo mismo hizo la Sra. Rule. Pero sólo el 35 por ciento de los no millonarios productores de ingresos elevados respondieron que sí a la pregunta.

Muchas de estas personas de ingresos altos/patrimonio neto bajo no tienen idea de cuánto gastan al año en elementos tales como la comida que se consume en el hogar, la que es consumida fuera de casa, bebidas, regalos de cumpleaños (para cada categoría de receptor), cada categoría de ropa para cada miembro de la unidad familiar en cada tienda, baby-sitters, cuotas de guarderías, uso de la línea de crédito, contribuciones de beneficencia, asesoramiento financiero, cuotas de clubes, vehículos motorizados y gastos afines, enseñanza, vacaciones, calefacción e iluminación, y seguros.

Observe que en nuestra lista no incluimos los pagos de hipotecas. Muchas veces los encuestados de ingresos altos/patrimonio neto bajo se jactan de la cantidad de dinero que ahorran en impuestos a través de las deducciones hipotecarias. Ciertamente, la mayoría de los millonarios con hipotecas pendientes también aprovechan esta estipulación. Pero la mayoría de los millonarios también responden de sus otras categorías de gastos domésticos.

Pregúnteles a los de ingresos altos/patrimonio neto bajo qué objetivos tienen. ¿Qué le dirán? Un objetivo importante que expresan con frecuencia es minimizar su carga impositiva; utilizan la deducción hipotecaria como una manera de hacerlo. Entonces, ¿por qué estas mismas personas no calculan sus otros gastos domésticos?

Sencillamente porque no perciben ningún valor en el hecho de hacerlo. Tal como lo ven, la mayor parte de su gasto doméstico no es deducible al computar el ingreso anual imponible. Pero la Sra. Rule ve las cosas de otra manera. Su objetivo es ser económicamente independiente; en su caso, tener $ 5 millones para cuando ella y su marido se retiren. Cree que presupuestar y contabilizar el consumo doméstico está directamente relacionado con la posibilidad de llegar a esa meta.

Para ella, hacer cuadros ayuda a controlar el consumo. También disminuye la posibilidad de destinar demasiados dólares a categorías de bienes y servicios que no son realmente importantes. La Sra. Rule siempre hizo cuadros para los gastos de su empresa. Se da cuenta de que el mismo sistema que usa para la contabilidad de la empresa puede usarse para fines domésticos. Ésta es una de las ventajas de ser dueño de empresa autónomo.

Ella quiere estar libre de preocupaciones económicas antes de cumplir los sesenta y cinco. Cada vez que hace una planilla, se dice a sí misma que está reduciendo su miedo a no poder retirarse nunca con comodidad. ¿A quién le preocupa su futuro financiero? No a la Sra.

Rule. Pese a tener un ingreso anual de $ 90.000, posee más de veinte veces esa suma. Y tiene el control del gasto doméstico de su unidad familiar. Robert y Judy, en cambio, están aterrados. Y con razón. Esta pareja gana $ 200.000 al año, o sea más del doble de lo que gana la Sra. Rule. Sin embargo, como muchas de las parejas actuales productoras de ingresos elevados, Robert y Judy tienen sólo una fracción de la riqueza de la Sra. Rule. Sienten que el consumo los maneja y no al revés. Hasta a la Sra. Rule le daría miedo tener que justificar $ 200.000 en gastos cada año. Robert y Judy tienen catorce tarjetas de crédito; los Rule tienen dos (una para uso comercial y la otra para los gastos domésticos).
Hablemos un poco de las tarjetas de crédito. A un muestreo amplio de millonarios hágales una simple pregunta sobre sus tarjetas de crédito. Los resultados le darán una excelente idea de cómo son realmente estos millonarios.

Sr./Sra. Millonario(a):
Por favor, dibuje un círculo en el número apropiado para indicar las tarjetas de crédito que usted o algún miembro de su familia poseen. Marque todas las que estén vigentes.

Ahora cierre los ojos e imagine que usted es un millonario con un patrimonio neto de casi $ 54 millones. ¿Qué tarjetas de crédito corresponderían a su etapa de la vida? Tal vez, en los primeros lugares de su lista estarían American Express Platino, Diners Club o Carte Blanche. A lo mejor usted se considera un millonario sensible a la moda. Es posible que enumere tarjetas de crédito de Brooks Brothers, Neiman Marcus, Saks Fifth Avenue, Lord & Taylor o incluso Eddie Bauer.

Si anotara estas tarjetas estaría dentro de la minoría de millonarios. Los resultados de nuestra encuesta nacional de millonarios revelan algunas resultados de nuestra encuesta nacional de millonarios revelan algunas 2). Algunos puntos salientes:

- Es cuatro veces más probable que la unidad familiar millonaria tenga una tarjeta Sears (43 por ciento) que una tarjeta Brooks Brothers (10 por ciento).

- Tanto la tarjeta de Sears como la de Penney’s son considerablemente más populares entre los ricos que las tarjetas de negocios de alto nivel.
- Sólo el 21 por ciento de las unidades familiares de millonarios de los Estados Unidos tiene la tarjeta Neiman Marcus; un 25 por ciento posee Saks Fifth Avenue; un 25 por ciento usa Lord & Taylor; y sólo el 8,1 por ciento la tarjeta de Eddie Bauer.
- Sólo el 6,2 por ciento de los encuestados millonarios tienen la tarjeta American Express Platino; el 3,4 por ciento usan Diners Club; y menos del 1 por ciento se manejan con Carte Blanche.

TABLA 2-2

TARJETAS DE CRÉDITO DE LOS INTEGRANTES DE UNA UNIDAD FAMILIAR MILLONARIA (N=385)

TARJETA DE CRÉDITO	PORCENTAJE QUE LA TIENE
Visa	59,0
Mastercard	56,0
Sears	43,0
Penney's	30,4
American Express Dorada	28,6
American Express Verde	26,2
Lord & Taylor	25,0
Saks Fifth Avenue	25,0
Neiman Marcus	21,0
Brooks Brothers	10,0
Eddie Bauer	8,1
American Express Platino	6,2
Diners Club	3,4
Carte Blanche	0,9

PREGUNTA 3: ¿TIENE CLARAMENTE DEFINIDA UNA SERIE DE METAS DIARIAS, SEMANALES, MENSUALES, ANUALES Y PARA TODA LA VIDA?

El origen de esta pregunta fue un decamillonario al que entrevistamos hace doce años. Nos contó que había iniciado su empresa mayorista de alimentos a los diecinueve años. Nunca terminó los estudios secundarios, pero a la larga recibió su título de equivalencias del secundario. Le preguntamos cómo explicaba el hecho de haber ganado más de $ 10 millones pese a su deserción del colegio. Su respuesta fue la siguiente:

—Siempre me he fijado metas. Tengo claramente definidos una serie de objetivos diarios, semanales, mensuales, anuales, y para toda la vida. Hasta tengo objetivos para ir al baño. Siempre les digo a nuestros ejecutivos jóvenes que deben tener objetivos.

La Sra. Rule es una mujer de objetivos. Lo mismo ocurre con la mayoría de los millonarios. Por cada 100 millonarios que respondieron “no” a esta pregunta, hay 180 que respondieron “sí”.

¿Quiénes son los “no”? Muchas de las personas de ingresos altos y riqueza heredada de los que hablaremos en la última parte. Muchos ciudadanos mayores y millonarios retirados que ya alcanzaron la mayoría de sus objetivos también respondieron “no”. Tal vez le convenga reflexionar un momento acerca de los comentarios que hizo un multimillonario de ochenta años:

Autores: La primera pregunta que hacemos siempre es sobre los objetivos. ¿Qué objetivos tiene en este momento?
Sr. Clark: Ya veo. Mis objetivos en este momento. He realizado lo que traté de hacer... Mi objetivo de largo alcance era acumular suficiente riqueza para poder dejar de trabajar y disfrutar de la vida. Recorrí un largo camino... Gané fama internacional Tengo una de las empresas de soldadura más grandes del mundo. No quiero retirarme. Pero ahora mi objetivo es mi familia y mi satisfacción personal por lo que he logrado.

El Sr. Clark es un caso típico de personas mayores que acumularon una riqueza significativa. Por otra parte, sólo dos millonarios de todos los que entrevistamos nos dijeron que su objetivo era “gastar mi último dólar el día que me muera”. Ni el Sr. Clark ni la Sra. Rule tienen ese objetivo. Ella piensa dejar fondos en custodia para enseñanza destinados a todos sus nietos. También quiere disfrutar de la vida ahora y después de retirarse. Quiere estar económicamente a salvo.

Su objetivo es acumular $ 5 millones. La Sra. Rule sabe cuánto tiene que apartar cada año para alcanzar sus metas. ¿Pero es feliz? Es una pregunta que nos hacen con frecuencia respecto de los millonarios frugales. Sí, es feliz. Está segura económicamente. La Sra. Rule disfruta formando parte de una familia muy unida. Su familia es todo para ella. Su vida y sus objetivos son simples.

Ella no necesita que un contador le haga una planificación de objetivos,

aunque sí busca su asesoramiento para sus necesidades domésticas y las relacionadas con la empresa. Pero Robert y Judy, nuestra pareja de ingresos altos/patrimonio neto bajo, están sumamente necesitados de una mano fuerte e inteligente que los guíe. Necesitan un contador que tenga una experiencia considerable en cambiar las inclinaciones de sus clientes, alguien que los ayude a llevar el entorno de su unidad familiar del caos y el hiperconsumo a la planificación orientada a los objetivos, la presupuestación y el control. ¿Serán felices entonces? No sabemos, pero podemos decirle esto:

Las personas independientes en sus finanzas son más felices que las que se ubican en el mismo segmento de ingresos/edad y no están protegidos económicamente.
Las personas con independencia económica son más capaces de

visualizar los beneficios futuros que resultan de definir sus objetivos. La Sra. Rule, por ejemplo, visualiza a sus nietos graduados en la universidad. Visualiza su éxito después de la universidad. Nunca se ve a sí misma dependiente de los demás desde el punto de vista económico, aunque en el futuro sufra alguna invalidez. En este aspecto, sus objetivos coinciden con los de la mayoría de los millonarios.

PREGUNTA 4: ¿DEDICA MUCHO TIEMPO A PLANIFICAR SU FUTURO ECONÓMICO?

Por cada 100 millonarios que responden “no”, hay 192 que responden “sí”. Aquí también, muchos que responden “no” son casos de altos ingresos con niveles de riqueza acumulada relativamente bajos, los que heredaron la totalidad o la mayor parte de su riqueza o ancianos/retirados ricos.

Las personas como la Sra. Rule se autodefinen acertadamente como planificadoras. De hecho, las respuestas a la pregunta están muy relacionadas con las horas reales que los encuestados dedican a planificar sus futuros financieros. En promedio, los millonarios pasan considerablemente más horas mensuales que los no millonarios de altos ingresos estudiando y planificando sus futuras decisiones sobre inversiones, así como manejando sus inversiones en curso.

Las horas destinadas a planificar y administrar las finanzas se detallan en el capítulo 3. Los millonarios como la Sra. Rule no sólo pasan más tiempo que los no millonarios planificando sus finanzas, sino que también parecería que sacan más provecho de sus horas de planificación.

Recuerde que la Sra. Rule no está solamente en el negocio de los remates. Su trabajo comprende también tasar el valor de lo que su empresa remata. A menudo, invierte en esas mismas áreas en las que tiene una pericia considerable. En este sentido, es como muchos millonarios, que destinan astutamente su tiempo para poder planear sus negocios y su inversión personal al mismo tiempo.

Muchas veces vemos que rematadores muy productivos son también excelentes inversores. Tomemos, por ejemplo, un rematador especializado en rematar inmuebles comerciales. ¿Sobre qué área de inversiones sabe mucho? Inmuebles comerciales. Él es su propio analista de inversiones. ¿Qué pasaría si su especialidad de remate fueran los muebles antiguos y las armas de fuego norteamericanas?

¿Invertiría en títulos de alta tecnología? Probablemente no. Pero tendría la astucia de usar su pericia para hacer sus inversiones. Si usted es muy avezado en muebles antiguos, ¿por qué no aprovecha el poder multiplicador de su conocimiento? No hace falta que sea rematador para sacar partido de su conocimiento. Uno de nuestros asociados era antes director de planificación estratégica de una importante empresa.

Parte de su trabajo consistía en estudiar una gran variedad de tendencias en una serie de categorías comerciales. Hace años descubrió que algún día seguramente estallaría una fuerte demanda de tarjetas de béisbol como inversión. Esto fue mucho antes de que el mercado reflejara esta tendencia. Invirtió considerablemente cuando el mercado estaba “dormido”, según sus propios términos. Y vendió todos sus valores —incluidas las tarjetas de los primeros tiempos de Mickey Mantle— en el punto máximo del mercado. Otro conocido, gerente de una gran tienda, siempre estudiaba las revistas especializadas para ver cómo hacer más productivo su negocio.

Más tarde, aprovechó sus hábitos de lectura para invertir en valores con porvenir en el área de comercios minoristas. ¿Cuánto tiempo dedican los no millonarios a planificar y administrar? ¡Poco! Como dijimos antes, mucho menos que los millonarios. Aunque los millonarios tienen mucha más experiencia en tomar decisiones sobre inversiones, dedican muchas más horas que los no millonarios en un esfuerzo por ser inversores aún mejores. Ésa es una de las principales razones por las cuales siguen siendo ricos.

Los patrones de empresa como la Sra. Rule tienen por cierto más libertad que las personas que no son autónomas. Ella puede aprovechar, y aprovecha, el efecto multiplicador de su conocimiento con sus hábitos personales de inversión. Puede elegir su área de actividad y la que quiere estudiar. Muchas veces los empleados no tienen ese privilegio. Pero incluso entre los que tienen un conocimiento considerable sobre oportunidades excelentes de inversión, muchos no lo aprovechan. Veamos los siguientes ejemplos:

$^{35}_{17}$ Un profesional de ventas sumamente productivo (lo llamaremos Willis) tuvo a Wal-Mart como cliente durante más de diez años. Durante todo ese tiempo, Wal-Mart creció en desarrollo y valor. ¿Cuántas acciones de Wal-Mart compró el Sr. Willis, el profesional de ventas que ganaba una cifra de seis dígitos? Cero. Sí, cero, pese a tener un considerable conocimiento de primera mano sobre el éxito de su cliente. Pero durante ese tiempo sí compró un auto importado de lujo cada dos años.

$^{35}_{17}$ El Sr. Petersen, gerente de marketing productor de ingresos muy altos, estuvo empleado en el campo de la alta tecnología. Pero nunca invirtió un dólar en Microsoft ni en ninguna otra empresa de porvenir. Nunca, pese a tener un conocimiento considerable sobre numerosas empresas de la industria de la tecnología. millones de dólares. ¿Cuánto dinero invirtió el impresor en las ofertas de títulos de su cliente? Cero.

En los tres casos, la persona gana más que la Sra. Rule. Sin embargo, ninguna de ellas es millonaria. De hecho, Petersen, el gerente de marketing, no invirtió nada en acciones. Nunca invierte nada de sus ingresos. Pero vive en una casa de $ 400.000 que está rodeada por otras en el campo de la alta tecnología con sombreros grandes e hipotecas más grandes todavía, pero sin

ganado. Son muchísimos los casos de ingresos altos/patrimonio neto bajo que viven de un sueldo, temiendo que se produzca una coyuntura desfavorable en nuestra economía.

NUESTRO AMIGO EL SAR

¿Qué motiva a Theodore "Teddy" J. Friend? ¿Por qué trabaja tanto? ¿Qué lo lleva a ganar tanto dinero? ¿Por qué gasta tanto? Teddy le dirá que es por ser competitivo. Pero así lo son todos los profesionales de ventas que producen mucho. Su competitividad no es la razón más importante de su comportamiento.

Cuando Teddy era chico, su familia era una de las más pobres de una comunidad obrera. La casita donde vivían estaba construida con troncos usados y materiales de descarte. Hasta que Teddy estuvo en segundo año del secundario, su padre le cortaba el pelo, con lo cual ahorraba dinero; aunque, según Teddy, casi todos notaban que "era un trabajo de aficionado".

El secundario estatal al que fue reunía alumnos de una gran variedad de medios socioeconómicos. Muchos eran de hogares de nivel más alto. Había grandes cantidades de "chicos ricos" que llenaban la playa de estacionamiento del colegio con sus lindos autos. Los autos siempre impresionaron al Sr. Friend. A lo largo de todo el secundario, su familia tuvo un solo auto. Era un Ford gastado que su padre había comprado cuando ya tenía diez años.

Durante esos años de secundario, el Sr. Friend se prometió a sí mismo que algún día estaría mucho mejor que sus padres. "Mejor" en su mente significaba tener una linda casa en un barrio distinguido, ropa fina para todos los integrantes de su familia, autos de lujo, clubes de nivel y objetos comprados en las mejores tiendas.

El Sr. Friend se daba cuenta de que podía llegar a estar "mejor" encontrando un puesto muy bien remunerado y trabajando muy duro. El Sr. Friend nunca equiparó "mejor" a acumular riqueza. Nuevamente, estar "mejor" significaba mostrar los ingresos altos mediante la exhibición ostentosa de objetos de gran nivel. Teddy nunca pensó mucho en los beneficios de crear una cartera de

inversiones.

Para él, un ingreso alto era la forma de vencer el sentimiento de inferioridad social. Un ingreso alto era el fruto del trabajo duro. “El ingreso en forma de aumentos de capital” eran palabras ajenas a él. El padre y la madre de Friend no llegaron nunca a ahorrar para épocas difíciles. Su plan financiero era muy simple. Gastaban cuando tenían dinero. Dejaban de gastar cuando se quedaban sin plata. Si necesitaban algo, como un lavarropas o arreglar el techo, ahorraban.

Pero también compraban muchas cosas en cuotas. Nunca tuvieron acciones ni títulos. Los padres de Teddy nunca apartaron dinero con fines de inversión. No entendían ni confiaban en el mercado de valores. La única riqueza económica real que la pareja tenía era una pequeña pensión y el capital en su casa muy modesta.

Hoy, su hijo siente la necesidad de compensar su historia “obrera primitiva” y lo que considera como su deficiencia educativa. El Sr. Friend no completó sus estudios superiores. Incluso ahora se siente obligado a superar a todos los profesionales universitarios con los cuales compite. Le dirá que disfruta vistiéndose mejor, teniendo mejores autos, habitando una casa más lujosa y, en general, viviendo mejor que todos esos “chicos universitarios” que actúan dentro de su territorio.

El Sr. Friend es el consumidor supremo. Tiene dos barcos, una avioneta y seis automóviles (dos en alquiler con opción a compra; los otros los compró a crédito). Curiosamente, sólo tres personas conducen en su casa. Es socio de dos clubes y usa un reloj que cuesta más de $ 5.000. Se compra la ropa en los mejores negocios.

El Sr. Friend también es “dueño” de un tiempo compartido para sus vacaciones. El año pasado, los ingresos de Friend fueron de aproximadamente $ 221.000. Dada su edad, cuarenta y ocho años, ¿cuál es su patrimonio neto probable? Según nuestra ecuación de riqueza, su patrimonio neto debería ser $ 1.060.800 (riqueza probable = un décimo de la edad x ingreso anual total).

¿Cuál es su patrimonio neto real? Menos de un cuarto de la cifra esperada. ¿Cómo es posible que el Sr. Friend tenga un patrimonio neto real inferior a la cuarta parte del valor probable? La respuesta radica en la manera de pensar del Sr. Friend. La acumulación de riqueza no es lo que lo motiva. Curiosamente, el Sr. Friend está firmemente convencido de que, si fuera realmente rico, no sería un generador de ingresos elevados. Muchas veces ha afirmado que la gente que viene de ambientes ricos tiene pocas motivaciones para sobresalir en el lugar de trabajo.

El Sr. Friend descubrió un método para mantener y hasta aumentar su empuje para rendir en niveles altos. Descubrió que el miedo es un gran motivador. Entonces compra más y más con crédito. Aumentando la cantidad que posee, aumenta igualmente el miedo del contador de que no pueda cumplir. A su vez, este nivel creciente de miedo basado en el endeudamiento lo estimula a trabajar más y de manera más agresiva. Para él, tener una casa grande es un recordatorio constante de una hipoteca abultada y de la necesidad de rendir en un alto nivel.

El Sr. Friend no es un gran gastador en todas las categorías de productos y servicios. Pregúntele cuánto dinero destina al asesoramiento financiero. En esta categoría, es muy sensible a los costos. Por ejemplo, para elegir a su contador se guió casi exclusivamente por los honorarios de éste, no por su calidad. El Sr. Friend siempre ha considerado que la calidad del servicio que prestan los contadores es prácticamente el mismo; solamente los honorarios varían.

Por eso eligió un contador que cobra honorarios bajos. En marcado contraste, la mayoría de las personas ricas consideran que en el ámbito del asesoramiento financiero uno obtiene aquello por lo que paga. El Sr. Friend dedica una considerable cantidad de tiempo a trabajar. No obstante, lo acosa la preocupación permanente de perder su denominada ventaja competitiva. Le preocupa que su necesidad de superar a los jóvenes ricos, a los graduados universitarios, algún día se desvanezca.

Se recuerda todo el tiempo a sí mismo su origen humilde y la falta de un título universitario importantísimo. Todo el tiempo se está castigando

psicológicamente. Para él, su pedigrí es inferior al de esos universitarios seguros de sí mismos con los cuales compite. Muchas veces se pregunta cómo pueden estar tan contentos teniendo en cuenta su desempeño menos que excepcional en el puesto de trabajo.

El Sr. Friend siente que en realidad no disfruta de la vida. Posee una cantidad de cosas de alto nivel y, sin embargo, trabaja tanto y tantas horas que no tiene tiempo para disfrutarlas. Tampoco tiene tiempo para su familia. Se va de su casa todos los días antes del amanecer y rara vez regresa a tiempo para cenar.

¿Le gustaría ser el Sr. Friend? Su estilo de vida resulta atractivo para muchos. Pero si esa gente realmente entendiera los mecanismos internos del Sr. Friend, tal vez lo evaluaría de otra manera. Él está poseído por sus bienes. Trabaja por las cosas. Su motivación y sus pensamientos se centran en los símbolos del éxito económico. Constantemente necesita convencer a los demás de su éxito. Por desgracia, nunca se convenció a sí mismo. En esencia, trabaja, gana y se sacrifica para impresionar a los demás.

Estos factores están implícitos en los procesos de pensamiento de muchos sub acumuladores de riqueza. Con suma frecuencia, los SAR permiten que "otras personas importantes" determinen su estilo de vida económico. Curiosamente, estas "otras personas importantes", o grupos de referencia, resultan más imaginarios que reales. ¿Se siente usted motivado por "personas importantes"? Tal vez debería tomar en consideración un enfoque distinto de la vida.

Tal vez debería reorientarse. ¿Todas las personas con ingresos altos que tuvieron inicios humildes están destinadas a ser SAR? ¿Todos tenderán a adoptar las modalidades del Sr. Friend? Categóricamente, no. Detrás de las deficiencias sociales y educativas que percibe el

Sr. Friend hay una razón fundamental que explica por qué se convirtió en un SAR: sus padres le enseñaron los hábitos del SAR.
Pese a sus ingresos modestos, sus padres no eran frugales. Gastaban casi todo su ingreso. Eran especialistas en consumir recursos. Cualquier atisbo de aumento en los ingresos era inmediatamente asignado para consumo. Hasta

los reembolsos anticipados destinados al consumo, mucho comportamiento consumista afectó a su hijo. Constantemente le transmitían el mensaje: del impuesto a las ganancias eran antes de recibir los cheques. Su

Se gana para gastar. Si quieres gastar más, debes ganar más.

LA VIDA ENTRE LOS FRIEND

¿Cómo gastaban su dinero los padres de Friend? Él nos dijo que mientras estuvieron casados comieron muchísimo, bebieron muchísimo y compraron muchísimo. Su sobrecargada de comida. Apilaban productos para vermut, carnes de primer nivel, cortes congelados, helados y otros postres. Hasta el desayuno era una fiesta. Panceta, chorizo, papas fritas, huevos, pancitos y galletitas danesas eran elementos básicos a la mañana. Los principales platos para la cena eran bifes y carne asada. Los Friend nunca saltaban una comida. Vecinos y parientes eran comensales habituales del "Restaurante Friend", como llamaban a su casa.

Los padres de Friend fumaban, entre los dos, casi tres atados de cigarrillos por día. Durante una semana normal consumían dos cajones de fumaron muchísimo,

casa estaba siempre cerveza. En las vacaciones, el consumo de comida, tabaco y alcohol aumentaba considerablemente. Comprar y consumir eran los principales hobbies de los Friend.

La mayoría de las veces compraban por diversión, no por necesidad. Casi todos los sábados iban de compras desde la mañana temprano hasta media tarde. Primero, la comida. Después pasaban innumerables horas en tiendas de ofertas. El Sr. Friend señaló que "la mayoría de las cosas que compraban eran porquerías".

La madre era una compradora de ofertas especialmente agresiva. Tenía una propensión muy fuerte a comprar grandes cantidades de felpudos, ceniceros, jarras de leche, toallas de todos los colores y estilos, calzado informal, recipientes de madera y utensilios de cocina. Muchos de estos artículos quedaban apilados, durante años, sin usar. El padre también era un comprador ocioso. Los sábados se pasaba horas comprando herramientas y

artículos de ferretería. En la mayoría de los casos, rara vez llegaba a usar esos elementos, si es que los usaba.

Es evidente que los padres de Friend eran SAR. Él recibió un entrenamiento muy bueno. Pero hoy genera un ingreso mucho mayor que el de sus padres. ¿Por qué sigue siendo un SAR? Este ingreso, en sí, es resultado de la orientación paterna. Su padre a menudo le decía que buscara un trabajo con potencial de ingresos altos. Hacerlo permitiría que el Sr. Friend comprara las cosas más finas de la vida. El mensaje de su padre era claro: para comprar una linda casa, automóviles de lujo y ropa cara hay que tener un buen nivel de ingreso.

El Sr. Friend descubrió que varias áreas de la especialidad de ventas ofrecían excelentes oportunidades de ingresos. Tendría que ganar mucho para gastar mucho. En momento alguno se mencionó el valor de poner dinero de lado para invertir. Los ingresos estaban hechos para gastar. El crédito se utilizaba mucho para hacer compras importantes. Friend y sus padres nunca apreciaron los beneficios de acumular riqueza a través de la inversión. Friend nos dijo en reiteradas oportunidades que “no tiene remedio”. ¡Simplemente no tiene dinero para invertir!

¿Cómo es posible que alguien con un ingreso seis veces superior al promedio de las unidades familiares norteamericanas no tenga dinero para invertir? El Sr. Friend gasta anualmente en las escuelas privadas y la enseñanza universitaria de sus hijos más de lo que gana la unidad familiar promedio en un año. Tiene un inventario de automóviles valuado en más de $ 130.000. Paga más de $ 12.000 por año en impuestos a la propiedad.

Sus pagos anuales de hipoteca exceden los $ 30.000. Varios de sus trajes cuestan $ 1.200 cada uno. Pero su insensibilidad a los beneficios de invertir supera su necesidad de consumir. Sus padres no comprendían ni apreciaban los dólares invertidos. Él tampoco. Y sus padres le transmitieron esta falta de sabiduría.

El Sr. Friend sostiene que sus padres eran gente de medios modestos, personas sin dinero para invertir. Analicemos su punto de vista. Sus padres

fumaban tres atados de cigarrillos por día. ¿Cuántos atados consumieron durante su vida adulta? Un año tiene 365 días. Por lo tanto consumían 1.095 atados por año. Fumaron aproximadamente durante cuarenta y seis años. Por lo tanto, en cuarenta y seis años, fumaron 50.370 atados de cigarrillos.

¿Cuánto pagó la pareja por esos cigarrillos? Aproximadamente $ 33.190, ¡más que el precio de compra de su casa! Nunca pensaron cuánto costaba comprar cigarrillos. Consideraban que esas compras eran gastos chicos. Pero los gastos chicos, con el tiempo se convierten en gastos grandes. Las cantidades pequeñas invertidas en forma periódica se transforman en grandes inversiones.

¿Qué habría pasado si los Friend hubieran invertido el dinero de sus cigarrillos en acciones (fondos ajustables) durante su vida? ¿Cuánto habrían tenido? Casi $ 100.000. ¿Y si hubieran usado el dinero de sus cigarrillos para comprar acciones en una compañía tabacalera? ¿Y si en vez de fumar productos de Philip Morris durante cuarenta y seis años hubieran comprado, reinvertido todos sus dividendos y nunca hubieran vendido las acciones de Philip Morris?

Al cabo de los cuarenta y seis años, la pareja habría tenido acciones tabacaleras por un valor de más de $ 2 millones. Pero la pareja, como su hijo, nunca pensó que un "pequeño cambio" pudiera transformarse en una riqueza significativa. Este simple cambio de comportamiento habría puesto a los Friend en la categoría de millonarios. También habrían sido miembros del grupo de PAR, teniendo en cuenta su modesto ingreso. Tal vez habrían vivido de otra manera si alguien los hubiera formado en cuanto a la matemática de la valoración de la riqueza.

Nadie les habló de ese fenómeno. Por lo tanto no es casual que no hayan educado a su hijo respecto de los beneficios de invertir. Pero le dijeron que no fumara, eso sí. El padre le decía: "No te pongas nunca un cigarrillo en la boca. Yo estoy atado. No puedo hacer nada para dejarlo". Su hijo le hizo caso.

COMO DEJAR EL HÁBITO DEL SAR

¿Cuánto tiempo podrá financiar el señor Friend su estilo de vida? ¿Qué pasaría si hoy dejara de trabajar? ¿Cuánto tiempo podría vivir con su nivel de riqueza actual? ¡Sólo alrededor de un año! Con razón trabaja tanto. Dadas sus circunstancias presentes, el Sr. Friend nunca podrá retirarse cómodamente. Pese a tener casi 50 años, todavía tiene que pensar cómo salir de esta situación.

Pero no todo está perdido. El Sr. Friend todavía puede llegar a ser un acumulador de riqueza. Consideramos que muchas veces es útil decirles la verdad desnuda a los SAR: "Amigo, usted tiene menos de la mitad de la cantidad prevista para los que están en su grupo de ingreso/edad". Esta información puede hacer efecto en los SAR que son competitivos.

¿Cómo responden cuando se les dice que su patrimonio neto los coloca en el cuartil inferior de todos los que tienen características similares de ingreso y edad? Algunos son incrédulos. Muchos quieren cambiar, pero no saben cómo transformarse a sí mismos. ¿Cómo puede alguien cambiar, con una experiencia de SAR de más de 20 años?

Primero, debe querer cambiar realmente. Segundo, es posible que necesite alguna ayuda profesional. En principio, debe encontrar un contador público que le haga una planificación financiera. Un profesional de este tipo debería tener una experiencia y un éxito considerables en la transformación de SARs. O sea, debería tener muchos antecedentes de haber ayudado a los Friend del mundo a ser más PAR.

En casos extremos, un planificador financiero/CPN se hace cargo directamente del comportamiento adquisitivo de su cliente. Primero inspecciona los hábitos de consumo de su cliente en los últimos dos años. Categoriza y calcula cada elemento. Luego el contador consulta con el cliente. El cliente es puesto bajo un régimen de recortes, lo cual significa que todos los elementos de consumo se reducen en un mínimo del 15 por ciento durante uno o dos años.

Luego hay más recortes. En algunos casos el contador/planificador financiero lleva incluso las libretas de cheques de su cliente, libra todos los cheques y

paga todas las cuentas. Para la mayoría de los SAR, achicarse no es fácil. Pero a veces es la única manera de resolver el problema.

LA CATEGORÍA DE CONSUMO MÁXIMO

En nuestras encuestas, el millonario típico tiene un ingreso anual imponible total inferior al 7 por ciento de su riqueza. Esto significa que menos del 7 por ciento de su riqueza está sujeta a alguna forma de impuesto a las ganancias3. En nuestro estudio más reciente, el porcentaje que salió fue 6,7 por ciento. Los millonarios saben que cuanto más gastan, más ingresos deben obtener.

Cuanto más obtienen, más deben asignar a impuestos a las ganancias. Por eso los millonarios y los que tienen posibilidades de ser opulentos en el futuro adhieren a una regla importante:

Para generar riqueza, minimice su ingreso imponible y maximice su ingreso no imponible (apreciación de la riqueza/capital sin flujo de fondos).

El impuesto a las ganancias es el gasto anual más grande para la mayoría de las unidades familiares. Es un impuesto sobre el ingreso, no sobre la riqueza, y no sobre la apreciación de la riqueza si ella no está realizada; o sea, si no genera un flujo de fondos.

¿Cuál es el mensaje? Muchas de las unidades familiares que producen altos ingresos tienen incluso escasez de activos. Una razón es que maximizan sus ingresos realizados, con frecuencia para sostener estilos de vida de alto consumo. A esas personas les conviene hacerse una pregunta simple: ¿Podría vivir con el equivalente al 6,7 por ciento de mi riqueza?

Llegar a ser rico requiere mucha disciplina. Hemos entrevistado a mucha gente con $ 2 o $ 3 millones que tienen ingresos anuales imponibles de sus unidades familiares inferiores a $ 80.000. ¿Qué ingreso anual tiene la unidad familiar norteamericana típica? Alrededor de $ 35.000 o $ 40.000, o sea, casi el equivalente al 90 por ciento de su patrimonio neto. El resultado es que la unidad familiar típica en los Estados Unidos paga cada año el equivalente de más del 10 por ciento de su riqueza en impuesto a las ganancias.

¿Y los millonarios que encuestamos? En promedio, el monto de su impuesto a las ganancias es una suma apenas un poco superior al 2 por ciento de su riqueza. Ésa es una de las razones por las que mantienen su independencia económica.

LOS CASOS DE SHARON Y BARBARA

Sharon es una médica especialista que genera ingresos altos. Hace poco nos preguntó: "¿Cómo es posible que gane tanto en términos de ingreso, pero que acumule tan poco en términos de riqueza?".

La unidad familiar de Sharon el año pasado tuvo un ingreso anual total imponible de aproximadamente $ 220.000 (véase la Tabla 2-3), lo que coloca a su unidad familiar en el 1 por ciento superior de todas las unidades familiares de los Estados Unidos. El patrimonio neto de la unidad familiar de Sharon es de aproximadamente $ 370.000. Mientras el ingreso de Sharon es superior al del 99 por ciento de las unidades familiares de los Estados Unidos, su patrimonio neto está muy por debajo del que debería ser.

Dados su edad, 51 años, y sus ingresos, $ 220.000, de acuerdo con la ecuación de riqueza (patrimonio neto probable = un décimo de la edad x ingreso) Sharon debería tener aproximadamente $ 1.122.000.

¿Por qué el nivel de riqueza acumulada de Sharon está muy por debajo de la norma? Porque su ingreso realizado o imponible es muy alto. El año pasado pagó $ 69.440 de impuesto nacional sobre su ingreso de $ 220.000. Esto equivale al 18,8 por ciento de su riqueza total. Yogi Berra diría: "Sharon, no puedes ser rica. Tus ingresos son demasiado altos".

Consideramos que la persona promedio en la categoría de ingreso/edad de Sharon paga sólo el equivalente de 6,2 por ciento de su riqueza como impuesto nacional anual, o sea $ 69.440 dividido por $ 1.120.000. Por lo tanto, el equivalente impositivo de Sharon, 18,8 por ciento de su riqueza, es tres veces superior al equivalente impositivo de la persona promedio en su categoría de ingreso/edad.

Analizándolo de otro modo, Sharon tiene un ingreso anual realizado que

equivale al 59,5 por ciento de su patrimonio neto total de $ 370.000. ¿Cómo puede alguien tener la esperanza de ser realmente rico si el equivalente de casi el 60 por ciento de su riqueza está sometido cada año al impuesto a las ganancias? La persona promedio en la categoría de ingreso/edad de Sharon realiza el equivalente de sólo el 19,6 por ciento de su patrimonio neto en el ingreso anual.

Por lo tanto, sólo alrededor de $ 1 cada $ 5 de su patrimonio neto está sujeto al impuesto a las ganancias. ¿Qué pasa con los que tienen niveles de riqueza por encima del promedio?

¿Qué parte de su patrimonio neto equivalente está sujeta al impuesto? Barbara es una integrante típica de la categoría PAR. Su ingreso anual realizado es aproximadamente igual al de Sharon: $ 220.000. Pero el patrimonio neto de Barbara es de aproximadamente $ 3.550.000.

Por lo tanto, solamente el equivalente a 6,2 por ciento de su riqueza está sujeto al impuesto nacional a las ganancias. ¿Qué porcentaje de la riqueza de Barbara se paga en el impuesto nacional a las ganancias? Aproximadamente un 2 por ciento. En marcado contraste, Sharon pagó el equivalente del 18,8 por ciento de su riqueza en el impuesto nacional a las ganancias, o sea más de nueve veces el porcentaje de Barbara.

El millonario norteamericano promedio realiza considerablemente menos del 10 por ciento de su patrimonio neto en ingresos anuales. Pese a tener una riqueza significativa y aumentos anuales sustanciosos en la riqueza (en forma no realizada), el millonario norteamericano típico puede recibir poco dinero en efectivo. Más del 20 por ciento del ingreso anual de Barbara es invertido en activos financieros que tienden a apreciarse en valor sin generar ingresos imponibles.

Por su parte, Sharon invierte menos del 3 por ciento de su ingreso. La mayoría de sus activos financieros son líquidos. La situación económica de Sharon es muy riesgosa. Es la que más gana en su unidad familiar, que tiene pocos ingresos de inversiones. ¿Qué pasa si su empleador la despide? En este momento no hay muchos cargos disponibles en los que se ganen $ 200.000 o

más por año.

Barbara, una vez más a diferencia de Sharon, tiene una empresa con más de mil seiscientos clientes, o sea mil seiscientas fuentes de ingresos. Es una posición mucho menos riesgosa que la de Sharon. Sharon no podría sobrevivir más de seis meses si perdiera su fuente de ingresos. Barbara, en cambio, podría sobrevivir fácilmente durante veinte años o más. En realidad, podría retirarse a esta altura y vivir sólo con los ingresos de sus activos financieros.

TABLA 2-3

COMPARACIONES ENTRE LOS CONTRIBUYENTES NORTEAMERICANOS

DESIGNACIÓN DE LA UNIDAD FAMILIAR	INGRESO ANUAL TOTAL REALIZADO PREVIA DEDUCCIÓN DE IMPUESTOS POR UNIDAD FAMILIAR	PATRIMONIO NETO (ACTIVOS MENOS DEUDAS) POR UNIDAD FAMILIAR	INGRESO REALIZADO COMO PORCENTAJE DEL PATRIMONIO NETO	IMPUESTO NACIONAL A LAS GANANCIAS	IMPUESTO COMO PORCENTAJE DEL INGRESO	IMPUESTO COMO PORCENTAJE DEL PATRIMONIO NETO	CATEGORÍA DE ACUMULACIÓN DE RIQUEZA
Unidad familiar típica de altos ingresos	$ 220.000	$ 1.122.000	19,6	$ 69.440	31,6	6,2	Medianos Acumuladores de Riqueza (MAR)
Sharon	$ 220.000	$ 370.000	59,5	$ 69.440	31,6	18,8	Sub Acumuladores de Riqueza (SAR)
Barbara	$ 220.000	$ 3.550.000	6,2	$ 69.440	31,6	2,0	Prodigiosos Acumuladores de Riqueza (PAR)
Ross Perot	$ 230 millones	$ 2,4 mil millones	9,6	$ 19,5 millones	8,5	0,8	Prodigiosos Acumuladores de Riqueza (PAR)
Unidad familiar americana típica	$ 32.823 (promedio)	$ 36.623 (mediano)	89,6 (promedio)	$ 4.248 (promedio)	12,9 (promedio)	11,6 (promedio)	Sub Acumuladores de Riqueza (SAR)

Barbara, la prodigiosa acumuladora de riqueza, no es más que una de los 3,5 millones de millonarios que existen hoy en los Estados Unidos. Más del 90 por ciento tienen un patrimonio neto de entre $ 1 millón y $ 10 millones. ¿Cómo se comparan estas personas opulentas con los súper opulentos? Según los indicadores, cuanto más alto es el patrimonio neto, más se puede minimizar el ingreso realizado. El hecho es que los súper opulentos llegaron a ese lugar por ser maestros en minimizar su ingreso realizado.

Ross Perot constituye el ejemplo perfecto de cómo los súper opulentos mantienen su riqueza y aumentan incluso sus niveles de riqueza año tras año. Forbes estimó recientemente que el patrimonio neto de Perot es de $ 2,4 mil millones (véase Randall Lañe, "What's Ross Perot Really Worth", Forbes, 19 de octubre de 1992, p. 72). "Ciudadanos por una justicia impositiva", un grupo de reforma impositiva con sede en Washington DC, estimó que el ingreso anual imponible de Perot en 1995 fue de unos $ 230 millones.

Por lo tanto, realizó el equivalente del 9,6 por ciento de su riqueza pero pagó sólo $ 19,5 millones en impuestos, o sea 8,5 por ciento de su ingreso (véase "How Perot Caps His Rising Taxes at Only 8,5%", Money, enero de 1994, p. 18). Compare esta cifra con el 31,6 por ciento de sus ingresos que pagaron en impuestos Barbara, Sharon y muchos otros de su categoría de ingresos (véase la Tabla 2-3).

¿Cómo hace el señor Perot para terminar pagando impuestos por un porcentaje tan chico de sus ingresos? Según un informe periodístico reciente: Perot... minimiza el monto de sus impuestos invirtiendo mucho en obras municipales libres de impuestos, propiedades inmobiliarias con protección impositiva, y acciones con beneficios no realizados (Tom Walker, "Perot's Tax Rate Is Lower Than Most, Magazine Says", Atlanta Journal-Constitution, 30 de diciembre de 1993, p.1).
Algo de particular interés: la tasa impositiva de Perot como porcentaje de su ingreso —o sea, 8,5 por ciento— es inferior a la de la unidad familiar norteamericana promedio. La unidad familiar promedio paga cada año en este país $ 4.248 en impuesto nacional a las ganancias, o sea el equivalente del 12,9 por ciento de sus ingresos anuales realizados de $ 32.823. Perot es súper

opulento en términos de riqueza acumulada, pero tiene una carga fiscal marginal menor que la del hombre común.

Más interesante aún que el porcentaje del ingreso pagado en impuestos es el porcentaje de riqueza que se paga en impuestos. La unidad familiar norteamericana típica tiene un patrimonio neto total, incluido el capital en la vivienda, de $ 36.623. Pagan el equivalente de 11,6 por ciento de su patrimonio neto en impuesto a las ganancias. ¿Qué pasa con Perot, el multimillonario? Está calculado que en un año pagó el equivalente de sólo 0,8 por ciento de su riqueza. En términos de impuesto a las ganancias como porcentaje de la riqueza, la unidad familiar típica pagó catorce veces y media más.

La mayoría de los millonarios miden su éxito por su patrimonio neto, no por su ingreso realizado. A los fines de la creación de riqueza, el ingreso no importa demasiado. Una vez que usted está en un segmento de ingresos altos, digamos $ 100.000 o $ 200.000 o más, importa mucho menos cuánto más gana que lo que hace con lo que ya tiene.

TRABAJAR PARA EL HOMBRE DE LOS IMPUESTOS

Supongamos por un momento que usted es el Sr. Bob Stern, un especialista que trabaja para la DGI. Una mañana, su gerente, el Sr. John Young, lo llama a su oficina. Le asigna una tarea: aumentar su comprensión de la relación entre el ingreso y la riqueza.

Sr. Young: Bob, leo constantemente informaciones sobre el desarrollo de la población millonaria.

Sr. Stern: Sí. Tengo una pila de artículos y recortes sobre el tema en mi escritorio.

Sr. Young: Bueno, hay un problema. La cantidad de personas ricas sigue aumentando rápidamente. Pero, para gran cantidad de esa gente nuestra recaudación del impuesto a las ganancias no es proporcional. Sr. Stern: En alguna parte leí que el 3,5 por ciento de las unidades familiares más ricas del país representan más de la mitad de la riqueza personal. Pero esa misma gente representa menos del 30 por ciento del ingreso.

Sr. Young: Ojalá el Congreso se despertara. Lo que este país necesita es un impuesto a la riqueza. Hasta en los tiempos bíblicos los ricos tenían que

pagar en impuestos el 10 por ciento de su riqueza cada año. Es lo que yo denomino la reforma impositiva máxima.
Sr. Stern: Sé a qué se refiere. Pero tarde o temprano los agarraremos. Recuerde, hay dos cosas inevitables: la muerte y los impuestos. Sr. Young: El área de impuestos sucesorios no es su especialidad, Bob. Usted es un poco ingenuo en esta cuestión. Piensa que a la larga les sacaremos una buena tajada a todos los millonarios del país si gravamos sus herencias.
Sr. Stern: La Segadora está de nuestro lado.
Sr. Young: No tan rápido, Bob. Piense en todos los millonarios del país. La mayoría de ellos tienen algún tipo de empresa, y toda una serie de acciones. ¿Qué hace esa gente con su dinero? Lo cuida o lo invierte nuevamente en sus empresas. Mantienen todas esas acciones que siguen valorizándose.
Sr. Stern: Pero, ¿y la Segadora?
Sr. Young: Mírelo así, Bob. Muchas veces hemos buscado retornos de herencia en el nivel del $ 1 millón y más. El año pasado hubo sólo alrededor de 25.000. Pero, al mismo tiempo, había 3,5 millones de millonarios vivitos y coleando. Eso significa que un 0,7 por ciento fueron elegidos por la Parca. Esa cifra debería ser dos veces superior. Pero, ¿sabe qué hacen muchos millonarios? Antes de que aparezca la Segadora, se transforman. Como por arte de magia.
Sr. Stern: ¿Cómo hacen? No pueden desvanecerse así como así. ¿Se trasladan al exterior antes de que la Parca aparezca?
Sr. Young: El exterior no constituye un factor significativo. Pero no me sorprendería descubrir que la mitad de los millonarios se transforman en AP no millonarios.
Sr. Stern: ¿Qué significa AP?
Sr. Young: Es un término de la jerga. AP significa “Antes de la Parca” o antes de la muerte, lo contrario de DP o “Después de la Parca”. Mire este caso. Tenemos a una mujer, Lucy L., que tenía $ 7 millones apenas un año antes de morir. Vivía con el dinero de su pensión. Nunca en su vida vendió una acción de su cartera. Su riqueza se duplicó en sólo seis años, entre los setenta y los setenta y seis años. ¿Pero qué obtuvimos nosotros? En términos de dinero fiscal, prácticamente nada. Esencialmente, ella no tenía ningún ingreso realizado de su cartera. Odio el ingreso no realizado.
Sr. Stern: Tiene razón. Es un enemigo inteligente. Pero la Parca le ganó, ¿no? Muerte e impuestos.

Sr. Young: Se equivoca, Bob. Murió el año pasado. ¿Y sabe cuál era su patrimonio neto en el momento en que apareció la Parca? Menos de $ 200.000. Ningún impuesto sucesorio. Otro ex millonario que se va sin dejar una herencia imponible. Algunos días desearía estar en otra rama de actividad. El enemigo está ganando.
Sr. Stern: ¿Pero adonde fue a parar todo el dinero?
Sr. Young: Se lo dio a su iglesia, dos universidades y una docena o más de instituciones de beneficencia. También le dio $ 10.000 a cada uno de sus hijos, nietos y sobrinos. Es como un verdadero país: llena de parientes, como un pueblo de la montaña.
Sr. Stern: ¿Y con qué terminamos finalmente?
Sr. Young: No está escuchando, Bob. Nosotros, el Estado, nada. ¿Puede creerlo? No hay justicia en los Estados Unidos. Necesitamos un impuesto a la riqueza.
Sr. Stern: Bueno, parece una persona muy buena, dando tanto dinero a una iglesia, a universidades y a obras de caridad.
Sr. Young: Bob, debería darle vergüenza. Ella y los de su calaña son el enemigo. El Estado necesita su riqueza para que nuestro país siga funcionando. Necesitamos su dinero para pagar la deuda federal. Necesitamos financiar nuestros programas sociales.
Sr. Stern: Tal vez ella considera que su iglesia, las universidades y las obras de caridad también tienen necesidades.
Sr. Young: Bob, usted es muy ingenuo. Esta mujer es una aficionada. ¿Qué tipo de experiencia tiene, dando subsidios con su riqueza? Nosotros somos su gobierno. Somos expertos en redistribuir riqueza. Deberíamos decidir dónde y cómo distribuir la riqueza. Somos los especialistas. Debemos empezar a gravar la riqueza antes de que todos los millonarios se transformen en no millonarios.
Sr. Stern: ¿Y todos esos famosos que aparecen en los diarios? ¿Esos que tienen ingresos altísimos?
Sr. Young: Que Dios los bendiga, Bob. Son nuestros mejores clientes. Me encanta la gente que gana mucho. El ingreso realizado es nuestra salvación. Quiero que estudie a esos tipos. Pero también quiero que descubra cómo pueden existir estos otros tipos sin obtener muchos ingresos. Algunos deben de vivir como monjes. ¿Qué les pasa? ¿Por qué no venden acciones por valor de algunos millones de dólares y se compran una mansión?

Sr. Stern: ¿Es por eso que tiene todas esas fotos de las celebridades mejor pagas de los Estados Unidos en las paredes del altillo de su casa? Sr. Young: Claro que sí. Me encantan. Realmente no tienen nada que justifique lo que gastan. Y para gastar tienen que tener un ingreso imponible. Mírelo de esta forma. Cuando un jugador de fútbol compra un barco de $ 2 millones, nos convertimos en su socio. Va a tener que obtener $ 4 millones para pagar $ 2 millones por su barco. Somos su socio.
Sr. Stern: ¿Jugadores de fútbol? ¿Son buenos modelos para nuestros jóvenes?
Sr. Young: Naturalmente. Son gastadores de ingresos altos. Les dicen a nuestros jóvenes que ganen y gasten. Nuestros jóvenes tienen que aprender lo que es el ingreso imponible. Estos tipos gastadores son verdaderos patriotas. Por eso tengo la definición de patriota en mi pared. ¿Por qué no la lee?
Sr. Stern: Patriota: persona que ama a su país y respalda celosamente su autoridad y sus intereses.
Sr. Young: Sí, Bob: respalda celosamente su autoridad y sus intereses. ¿Sabe una cosa, Bob? Los verdaderos patriotas que hay son los que ganan grandes sumas —$ 100.000, $ 200.000 y $ 1 millón o más al año— y las gastan íntegras. El Congreso debería acuñar una nueva medalla para este tipo de patriotismo. Se llamaría Medalla Parlamentaria al Gravamen y el Consumo. Y mientras esos patriotas sigan formando a sus hijos para que ganen esa medalla, estaremos en buena forma. Bob, ¿cree que deberíamos empezar a mandar nuestras tarjetas de felicitaciones a las empresas que promocionan autos de lujo, yates, casas de un millón de dólares y ropa y accesorios caros? Son patriotas a su estilo. Estimulan el gasto. Nos mantienen en actividad. Bueno, Bob, se hace tarde. Ya tiene su tarea. Quiero saber más sobre los ganadores de medallas. Pero también quiero que estudie los hábitos de los que no gastan su dinero.

¿Qué pruebas hay de que el Estado conoce la fórmula para tener independencia económica en los Estados Unidos? Simplemente, lea algunos de los artículos que escribieron recientemente sus empleados. Muchos economistas con una buena formación y otros estudiosos que trabajan para nuestro estado realizan a menudo estudios sobre los ricos (o, como ellos los llaman, “principales tenedores de riqueza”). Nos interesaron particularmente los artículos publicados en un informe trimestral, el Statistics of Income, de la Dirección General Impositiva.

Es un paraíso para cualquier investigador, ya que da montañas de estadísticas sobre el ingreso. Pero el ingreso no es el único centro de atención del Estado. También estudia a los principales tenedores de riqueza. Sentimos envidia. Tenemos que hacer nuestras propias encuestas sobre los opulentos. Ésa es nuestra principal fuente para entender la fórmula de “Cómo hacerse rico”.

C. Eugene Steuerle es subdirector de la Oficina de Análisis Fiscal del Ministerio de Finanzas de los Estados Unidos. También es un estudioso y un talentoso investigador. Él se hace la misma pregunta que nosotros: “¿Cuál es la relación entre el ingreso realizado y la riqueza?” (SOI Bulletin, Ministerio de Finanzas, Dirección General Impositiva, vol. 2, n° 4, primavera de 1985). ¿Qué descubre? Que la gente acumula una riqueza significativa minimizando su ingreso realizable/imponible y maximizando su ingreso no realizado/no imponible.

En el estudio que llevó a cabo, Steuerle comparó las declaraciones de impuesto a las ganancias que llenaron los principales tenedores de riqueza mientras estaban vivos, con las declaraciones sucesorias que llenaron sus ejecutores testamentarios una vez muertos. Estudió un muestreo nacional de declaraciones de impuestos sucesorios. Después comparó cada una de ellas con sus respectivas declaraciones de impuesto a las ganancias de años anteriores.

¿Para qué comparar todo esto? Steuerle quería estudiar la relación entre el ingreso realizado tal como aparece documentado en las declaraciones de impuesto a las ganancias y el patrimonio neto real de cada sujeto de la muestra. De especial interés fue la relación entre el ingreso realizado generado por inversiones y su valor real de mercado.

¿Por qué razón un profesional que trabaja para nuestro ministro de finanzas habría de pasar tanto tiempo llevando a cabo un estudio de esa naturaleza? Creemos que los de la DGI son inteligentes. Estudian su mercado meta. Y codician su riqueza. Quieren saber cómo es posible que tanta gente opulenta genere tan pocos dólares de ingreso realizado. Considerando que los propietarios de empresas con pocos accionistas son especialmente adeptos a esta estrategia, el Sr. Steuerle seleccionó para su estudio las herencias en las

que el valor de la o las empresas con pocos accionistas excedían el 65 por ciento de ellas.

Éstas son algunas de las conclusiones del estudio del Sr. Steuerle:

- El ingreso realizado por los activos de empresas con pocos accionistas fue solamente del 1,15 por ciento del valor estimado de los activos. Nótese que es posible que hasta ese pequeño porcentaje esté distorsionado hacia arriba, ya que existen ventajas impositivas sucesorias para los herederos y ejecutores testamentarios que dan estimaciones conservadoras.

- El ingreso total realizado a partir de los bienes y todos los salarios, remuneraciones e ingresos combinados fue sólo del 3,66 por ciento del valor de todos los bienes.

¿Qué revelan estos resultados sobre los opulentos? Indican que un propietario de empresa que tiene, digamos, $ 2 millones de promedio tiene un ingreso anual realizado de sólo $ 73.200, o sea 3,66 por ciento de $ 2 millones. ¿Usted podría vivir hoy con $ 73.200 y todavía invertir un mínimo del 15 por ciento cada año? No, no es fácil. Pero tampoco es fácil ser económicamente dependiente.

INDEPENDENCIA ECONÓMICA

Una vez le hicimos a un gerente de empresa, de ingresos altos/patrimonio neto bajo (todavía seguimos llamándolo Sr. Rodney), una pregunta muy simple:

—¿Cómo es que nunca participó en el plan de compra de acciones con ventaja fiscal de su empresa?

El empleador de este gerente le ofreció un plan de compra de acciones homólogo. Cada año, el gerente podía comprar el equivalente del 6 por ciento de su ingreso en acciones de la empresa, lo cual había reducido su ingreso imponible. Asimismo, la empresa elevaría su compra de acciones de la compañía hasta cierto porcentaje de sus ingresos.

El Sr. Rodney señaló que, por desgracia, no podía participar. Al parecer, todo su ingreso se le iba en el pago mensual de $ 4.200 por su hipoteca, dos vehículos en alquiler con opción a compra, los gastos de educación, las cuotas del club, una casa de vacaciones que había que arreglar, e impuestos.

Irónicamente, el Sr. Rodney quiere “llegar a tener a la larga independencia económica”. Pero, al igual que la mayoría de los SAR, no es realista en este sentido. Ha vendido su independencia económica. ¿Qué habría pasado si hubiera aprovechado totalmente la ventaja del beneficio fiscal desde que empezó a estar empleado? Hoy sería millonario. En cambio, se encuentra en el circuito perpetuo de ganar y consumir.

Hemos entrevistado a innumerables personas con ingresos altos/patrimonio neto bajo. A veces pueden resultar deprimentes, sobre todo cuando los interrogados ya son personas de cierta edad. ¿Qué le parecería ser un cardiólogo de 67 años que no tiene un plan de retiro... nunca tuvo un plan de retiro, pese a haber ganado millones durante su vida? Su patrimonio neto total es inferior a $ 300.000. Con razón empezó a hacernos preguntas como: ¿Podré retirarme alguna vez?

Más reveladoras aún son las entrevistas que mantenemos con las viudas de los SAR. En muchos casos, la viuda fue ama de casa durante su prolongado matrimonio. Con frecuencia su compañero, un hombre de ingresos altos/patrimonio neto bajo, estaba subasegurado o directamente no tenía seguro de vida.

—Mi marido siempre me dijo que no me preocupara por el dinero... “Siempre estaré yo”, decía. ¿Pueden ayudarme? ¿Qué tengo que hacer?

No es una situación divertida. ¿Cómo es posible que personas con una buena formación e ingresos altos sean tan ingenuas respecto del dinero? Porque tener una buena formación e ingresos altos no se traduce automáticamente en independencia económica. Hace falta planificación y sacrificio.

¿Qué pasa si su objetivo es ser económicamente independiente? Su plan debe consistir en sacrificar el consumo elevado hoy a fin de tener independencia económica mañana. Cada dólar que usted gana para gastar primero es descontado por el hombre de los impuestos. Para comprar un barco de $

68.000 tal vez tenga que ganar $ 100.000, por ejemplo. Los millonarios tienden a pensar así. Por eso sólo una minoría tiene barcos. ¿Usted planea vivir en un barco, después de jubilarse? ¿O prefiere vivir de un plan de pensión de $ 3 millones? ¿Puede hacer las dos cosas?

BARRIOS DE ALTO NIVEL

Si lee con atención la última parte del estudio de la DGI sobre los opulentos, es probable que le surja un interrogante. ¿Los resultados de las encuestas que hicimos difieren de los que arrojan las declaraciones de impuestos a las ganancias y sucesorio? Usted recordará que, en promedio, los millonarios de nuestra última encuesta tenían un ingreso total realizado que alcanzaba a más o menos el 6,7 por ciento de su patrimonio neto total.

Sin embargo, los datos procedentes del impuesto a las ganancias y el impuesto sucesorio indicaron que los principales tenedores de riqueza realizaban sólo el 3,66 por ciento de su riqueza. ¿Cómo se explica esta diferencia? ¿Y qué significa? Nosotros utilizamos un método de muestreo diferente del que usó la DGI en su estudio sobre las declaraciones del impuesto a las ganancias y sucesorio. Nuestra encuesta se basó en un muestreo de unidades familiares ubicadas en barrios de alto nivel, mientras que la muestra de la DGI abarcó todas las declaraciones de impuesto a las ganancias e impuesto sucesorio.

Dado que la mitad de los millonarios actuales de los Estados Unidos no viven en los llamados barrios de alto nivel, también encuestamos a agricultores y rematadores opulentos y otros ricos que viven en barrios sin ningún status. ¿Por qué los millonarios de zonas de alto nivel realizan considerablemente una parte mayor de su riqueza (6,7 por ciento) que los principales tenedores de riqueza seleccionados de una muestra nacional con todos los difuntos opulentos (3,66 por ciento)?

Resulta más fácil acumular riqueza cuando no se vive en un barrio de alto nivel. Pero incluso aquellos millonarios que viven en áreas de status alto realizan solamente el 6,7 por ciento de su riqueza cada año. Piense en sus vecinos no opulentos que, en promedio, deben realizar constantemente más

del 40 por ciento de su riqueza simplemente por la alegría de vivir en un lugar elegante.

Tal vez usted no sea todo lo rico que debería porque mucho de su ingreso actual y futuro lo cambió por el privilegio de vivir en un barrio de alto nivel. Entonces, aunque gane $ 100.000 al año, no está haciéndose rico. Lo que probablemente no sepa es que su vecino de la casa de $ 300.000 compró su propiedad "después" de haberse hecho rico. Usted compró la suya "anticipándose" a ser rico. Ese día tal vez no llegue nunca.

Todos los años, usted se ve obligado a maximizar su ingreso realizado simplemente para que las cuentas cierren. No puede darse el lujo de invertir dinero alguno. Esencialmente, está en un punto muerto. Sus gastos domésticos le exigen que comprometa todo su ingreso. Nunca podrá ser económicamente independiente si no compra inversiones que se valoricen sin obtener ingresos.

Entonces, ¿qué pasará? ¿Elegirá una vida de impuestos altos y un status elevado, o cambiará su enfoque? Permítanos ayudarlo a decidir. Ésta es otra de nuestras reglas:

Si todavía no es rico pero quiere serlo algún día, no compre nunca una casa con una hipoteca que supere el doble del ingreso anual total realizado de su unidad familiar.

Vivir en zonas menos costosas le permite gastar menos e invertir una porción mayor de sus ingresos. Usted puede así pagar menos por su casa y, en consecuencia, menos por sus impuestos sobre los bienes. Es menos probable que sus vecinos tengan autos caros. Le resultará más fácil vivir igual o incluso mejor que los demás y no obstante acumular riqueza.

La decisión es suya. Tal vez decida mejor que Bob, un joven agente de bolsa al que asesoramos hace poco. Le dimos el mismo consejo en cuanto a la relación ideal entre el precio de la casa y los ingresos. Este agente de treinta y siete años tenía un ingreso total realizado de $ 84.000. Quería nuestro asesoramiento para comprar una casa de $ 310.000. Pensaba hacer un pago inicial de $ 60.000. También planeaba ser rico. Nosotros consideramos que

tener una hipoteca de $ 250.000 sería un obstáculo para su objetivo.

Le sugerimos que comprara algo menos caro, como una casa de $ 200.000 con una hipoteca de $ 140.000. Eso encajaría en los parámetros de la regla. Bob rechazó el consejo. No quería vivir en un barrio lleno de “camioneros y trabajadores de la construcción”. Después de todo, es consultor financiero y universitario. Pero lo que Bob no ve es que muchos trabajadores de la construcción y sus cónyuges tienen ingresos combinados de más de $ 84.000. Por supuesto, su agente hipotecario le dijo que estabas en condiciones de tomar una hipoteca por $ 250.000. Pero eso es como pedirle a un zorro que calcule el número de gallinas en su gallinero.

3 TIEMPO, ENERGÍA Y DINERO

ELLOS MANEJAN SU TIEMPO, ENERGÍA Y DINERO CON EFICIENCIA, EN FORMAS QUE CONDUCEN A LA CREACIÓN DE RIQUEZA

La eficiencia es uno de los componentes más importantes de la acumulación de riqueza. Es simple: los que se hacen ricos, manejan su tiempo, energía y dinero de maneras compatibles con el aumento de su patrimonio neto. Si bien tanto los acumuladores prodigiosos como los sub acumuladores de riqueza declaran objetivos similares en cuanto a adquirir riqueza, ambos grupos tienen orientaciones totalmente distintas en lo que hace al tiempo que realmente invierten en actividades relacionadas con la creación de riqueza.

Los PAR dedican a planificar sus inversiones financieras casi el doble de horas por mes que los SAR.

Existe una marcada relación directa entre la planificación de la inversión y la acumulación de riqueza. Los SAR pasan menos tiempo que los PAR consultando con asesores profesionales en inversiones, buscando contadores, abogados y asesores de inversiones de calidad, y asistiendo a seminarios de planificación de inversiones. Los PAR están, en promedio, menos tiempo preocupados por su bienestar económico. Hemos determinado que los sub acumuladores están mucho más preocupados que los prodigiosos

acumuladores ante la perspectiva de:

- No tener una situación lo bastante holgada como para retirarse cómodamente, y
- No poder acumular nunca una riqueza significativa.

¿Son realistas sus preocupaciones? Sí. Sin embargo, los SAR pasan más tiempo preocupándose por estas cuestiones que tomando medidas concretas para cambiar su tendencia a consumir en exceso e invertir poco.

¿Qué tipo de persona indicó recientemente que le causaban miedo y preocupación estos dos temas?

1. Experimentar una reducción considerable de su nivel de vida.
2. No tener un ingreso bastante alto para satisfacer los hábitos de compra de su familia.

¿Quién es esa persona? Tal vez sea un cartero con dos hijos en la universidad. O quizás es un padre solo, con ingresos bajos, que debe criar a tres hijos. ¿Usted piensa en un gerente de empresa de unos cincuenta años que se enteró hace poco de que su puesto sería eliminado?

Ciertamente, son todas suposiciones lógicas. Las personas de esos segmentos podrían muy bien expresar miedo ante la posibilidad de tener que reducir su nivel de vida y no tener el ingreso suficiente para satisfacer los hábitos de compra de su familia. Pero ninguna de ellas es la que vamos a describir.

El interrogado que expresó estos temores y preocupaciones es un cirujano de cincuenta y tantos años al que llamaremos Dr. Negro (véase la Tabla 3-1). Está casado y tiene cuatro hijos. ¿Por qué habrían de preocuparle su nivel de vida y su ingreso? ¿Es posible que esté pasando por una racha de mala suerte? ¿Que sea, quizás, incapaz de continuar ejerciendo la medicina a causa de alguna invalidez? No. En realidad es un excelente médico, que ganó más de $ 700.000 durante el año anterior a nuestra entrevista. Pero pese a su elevado ingreso, su patrimonio neto en términos reales está bajando. Tiene motivos para estar con miedo y preocupado.

El Dr. Blanco se parece mucho al Dr. Negro en edad, ingreso y composición familiar. Pero el Dr. Blanco es un PAR. Su perfil también se detalla más adelante en el presente capítulo. El Dr. Blanco tiene menos preocupaciones

que el Dr. Negro. No le da miedo verse obligado a reducir su nivel de vida. A diferencia del Dr. Negro, no le preocupa que su ingreso no sea bastante alto como para satisfacer los hábitos adquisitivos de su familia. Esto resulta particularmente interesante si se tiene en cuenta que tanto el Dr. Negro como el Dr. Blanco tienen ingresos similares. Los casos de estudio que presentamos a continuación le permitirán conocer a estos médicos y sus familias. Usted descubrirá cómo usa cada hombre su tiempo, energía y dinero. Pero antes de describir en detalle a estos dos médicos, hablaremos de los ingresos y hábitos de acumulación de riqueza de los médicos en general.

MÉDICOS, PAR Y SAR

Los médicos ganan cuatro veces el ingreso de la unidad familiar norteamericana promedio: $ 140.000 versus $ 33.000. Pero el Dr. Negro y el Dr. Blanco no son precisamente médicos comunes. Son especialistas altamente capacitados y de muy buen nivel. De hecho, el ingreso anual promedio para un profesional de su especialidad es superior a los $ 300.000. Pero, repetimos, son extraordinarios dentro de su categoría. El año pasado cada uno ganó más de $ 700.000.

Pese a su ingreso, el Dr. Negro tiene un nivel de riqueza acumulada relativamente chico. Gasta mucho, invierte poco. Nuestra investigación reveló que los médicos en general no tienden a ser acumuladores de riqueza. De hecho, entre las principales ocupaciones productoras de ingresos altos, los médicos tienen una propensión considerablemente baja a acumular una gran riqueza. Por cada médico del grupo PAR, hay dos en la categoría SAR.

TABLA 3-1

INQUIETUDES, MIEDOS Y PREOCUPACIONES: DR. BLANCO VS. DR. NEGRO

Tipo de acumulador de riqueza:	PAR Dr. Blanco	SAR Dr. Negro
I. EL BIENESTAR ECONÓMICO		
No ser lo suficientemente rico como para retirarse tranquilo	Bajo	Moderado
No tener ingresos altos como para satisfacer los hábitos adquisitivos de la familia	Bajo	Moderado
Tener que retirarse	Bajo	Bajo
Ver eliminado el empleo/cargo ocupacional	Ninguno	Ninguno
Experimentar una baja significativa en el nivel de vida	Bajo	Alto
No acumular nunca una riqueza significativa	Bajo	Moderado
El fracaso de una empresa personal	Moderado	Bajo
No poder proteger a la familia económicamente en caso de muerte prematura	Alto	Bajo
II. LOS HIJOS		
Tener que apoyar financieramente a los hijos adultos	Bajo	Moderado
Tener hijos adultos que gastan más de lo que ganan	Bajo	Moderado
Tener hijos que no salen adelante	Moderado	Bajo
La vuelta a casa de los hijos adultos	Bajo	Moderado
Ver que un hijo se casó mal	Moderado	Moderado
Tener hijos adultos que creen que la riqueza de usted es el ingreso de ellos	Bajo	Moderado
III. EL BIENESTAR FÍSICO		
Tener cáncer y/o enfermedades cardíacas	Moderado	Bajo
Tener problemas de la vista o el oído	Moderado	Ninguno
Ser asaltado, violado o robado	Bajo	Moderado
Contraer SIDA	Ninguno	Bajo
IV. EL ESTADO		
Mayor gasto estatal/déficit federal	Bajo	Alto
Mayor regulación estatal de la empresa/industria	Bajo	Alto
Pagar cada vez más impuestos nacionales a las ganancias	Bajo	Alto
Una tasa de inflación alta	Ninguno	Moderado
Que la familia deba pagar impuestos sucesorios altos	Bajo	Bajo
V. LA TRANQUILIDAD DOMÉSTICA		
Que los hijos se peleen por su riqueza	Bajo	Moderado
Que la familia pelee por la herencia	Bajo	Moderado
Ser acusado de favorecer a un hijo por sobre otro u otros	Bajo	Moderado
VI. ASESORAMIENTO FINANCIERO		
Ser estafado por un asesor financiero	Bajo	Moderado
No recibir asesoramiento de primer nivel sobre inversiones	Ninguno	Moderado
VII. PADRES, HIJOS Y NIETOS		
Que los hijos estén en contacto con la droga	Ninguno	Bajo
Que los padres/suegros se muden a la casa familiar	Moderado	Bajo
Tener poco tiempo para dedicar a hijos/nietos	Bajo	Bajo

¿Por qué los médicos se quedan atrás en la escala de riqueza? Por varias razones. Entre las principales está la relación entre riqueza y educación. Esta relación puede sorprender a algunos. Para todos los ganadores de ingresos altos (los que ganan como mínimo $ 100.000 anuales), la relación entre educación y acumulación de riqueza es negativa. Los PAR de ingresos altos tienen considerablemente menos probabilidades que los SAR de obtener licenciaturas, títulos de abogado o de médico. En nuestra encuesta, los millonarios indican normalmente "dueño de empresa" con "algunos estudios universitarios", "cuatro años de universidad" o "ningún estudio universitario".

Advertencia: Los padres no deben sugerir a sus hijos que abandonen la universidad para montar una empresa. La mayoría de las empresas fracasan a los pocos años de iniciadas. Sólo una pequeña minoría de dueños de empresa llegan a lograr un ingreso de seis dígitos. Pero los que sí llegan tienden a acumular más riqueza que otros en el mismo segmento de ingresos.

Las personas con "algunos estudios universitarios", "cuatro años de universidad" y "ningún estudio universitario" que tienen ingresos altos a menudo tuvieron una ventaja inicial respecto de muchos trabajadores de buena formación. Los médicos y otros profesionales con una buena formación se incorporan muy tarde a la carrera por las ganancias. Es difícil acumular riqueza estando en la facultad. Cuanto más tiempo se está en la facultad, más se pospone la producción de ingresos y la creación de riqueza.

La mayoría de los expertos en riqueza coinciden en que, cuanto antes se empiezan a invertir los ingresos personales, mayor es la oportunidad de acumular riqueza. El Sr. Denzi, por ejemplo, es dueño de una empresa con dos años de formación en procesamiento de datos en una escuela técnica. Empezó a trabajar y a crear riqueza a los veintidós años. Hoy, al cabo de treinta años, se benefició enormemente con el aumento meteórico del valor de su plan de jubilación.

En el extremo opuesto, analicemos la situación del Dr. Dokes, quien terminó el secundario el mismo año que el Sr. Denzi. El Dr. Dokes abrió su

consultorio médico privado más de doce años después de que el Sr. Denzi, su compañero de clase, inició su empresa. Durante ese período de doce años, el Dr. Dokes invirtió su tiempo estudiando y gastando sus ahorros, el dinero de sus padres y el dinero que pidió prestado para su formación y sus gastos para vivir. En ese mismo lapso, el Sr. Denzi, que se calificó a sí mismo de “material no universitario”, concentró sus recursos en crear su empresa y adquirir independencia económica.

¿Quién está en la categoría SAR en este momento? ¿El Sr. Denzi, dueño de empresa “material no universitario”, o el Dr. Dokes, el mejor alumno de su clase? La respuesta es obvia. El Sr. Denzi es el prototipo del PAR, mientras que el Dr. Dokes es un SAR.

Curiosamente, los dos tuvieron casi los mismos ingresos el año pasado (cerca de $ 160.000). Pero el Sr. Denzi goza de una riqueza cinco o seis veces mayor que la de su compañero del secundario. Y no tiene deudas.

El Sr. Denzi puede enseñarnos algo a todos nosotros sobre la acumulación de riqueza. Empiece a ganar e invertir temprano. Eso le permitirá superar los niveles de acumulación de riqueza incluso de los comúnmente llamados mejores alumnos de su clase en el secundario. Recuerde que la riqueza es ciega. No le importa si sus dueños son bien educados. Por eso, los autores tienen una excusa. ¿De qué otra manera puede explicarse que dos expertos en riqueza no sean ricos? En parte, porque dedicaron en conjunto un total de casi veinte años a completar su educación superior.

Otra razón por la cual las personas con una formación avanzada tienden a quedar rezagadas en la escala de riqueza tiene que ver con el status que se les atribuye en la sociedad. Se supone que los médicos, al igual que otros profesionales, deben cumplir con su papel. El Sr. Denzi es un pequeño propietario de empresa. Pese a ser rico, la sociedad no espera de él que viva en un barrio exclusivo. No estaría fuera de lugar si viviera en una casa modesta o fuera dueño de un auto estándar. Sus gastos generales domésticos son considerablemente inferiores a los del Dr. Dokes.

Muchos nos dicen que se puede juzgar un libro por la tapa, queriendo

significar con ello que los médicos, abogados, contadores y demás con títulos profesionales supuestamente deben vivir en casas costosas. También se espera que se vistan y tengan autos de estilo coherente con su capacidad para desempeñar sus deberes profesionales. ¿Cómo juzga usted a los profesionales que elige?

Muchísima gente los evalúa por factores de exhibición. Se asignan puntos adicionales a los que usan ropa cara, tienen autos caros y viven en barrios exclusivos. Se supone que un profesional puede ser mediocre e incluso incompetente si vive en una casa modesta y maneja un Ford Crown Victoria de tres años. Son contadísimas las personas que juzgan la calidad de los profesionales que utilizan por criterios de patrimonio neto. Muchos profesionales nos han dicho que deben parecer exitosos para convencer a sus clientes/pacientes de que lo son.

Naturalmente, hay excepciones. Pero es mucho más probable que los que pasan muchos años en la universidad, la facultad o en cursos de posgrado tengan niveles de gastos generales domésticos más elevados que las personas con una formación menor. En general, los médicos tienen niveles excepcionalmente altos de gastos domésticos. El problema en muchas de estas unidades familiares es el consumo, no la inversión.

Los médicos se dan cuenta de que vivir en barrios opulentos tiene sus desventajas. Los que viven en zonas caras frecuentemente son bombardeados por las visitas de especialistas en inversiones. Muchos de estos visitantes suponen que la gente de las zonas de mejor nivel tienen dinero para invertir. En realidad, a muchos de los que viven rodeados de lujo es poco el dinero que les queda una vez que financian su estilo de vida de alto consumo.

Algunos de estos expertos en inversiones compran ingenuamente listas de posibles clientes que responden a dos criterios. Primero, los candidatos tienen que ser médicos. Segundo, deben vivir en barrios exclusivos. No es casual que los médicos sean los blancos favoritos de algunos de los vendedores más agresivos de ideas para inversiones en los Estados Unidos. Con suma frecuencia, los médicos que reciben estas visitas suponen que los expertos son “tan profesionales como los médicos”.

Muchos de ellos nos dijeron que habían tenido experiencias malas por invertir a través de estos expertos. En realidad, muchos se quemaron tanto que nunca volvieron a invertir en el mercado de valores. Es una pena, si tenemos en cuenta el crecimiento global en el valor real del mercado de títulos. Y, al rechazar la compra de acciones, pensaron que les quedaba más dinero para gastar. Esta actitud no es tan infrecuente como podría creerse:

Un cirujano plástico agregó que tenía tres barcos y cinco autos pero que no había logrado elaborar un plan de retiro. ¿Inversiones financieras? Tampoco las tenía. Hablando de sus colegas, el cirujano dijo: “No conozco a uno solo que no le haya ido mal en los mercados financieros. Por eso no tienen nada. Yo, por lo menos, voy a disfrutar gastando mi dinero”. Luego, este médico resumió su filosofía financiera: “El dinero es el recurso más fácil de renovar”, declaró agitando la mano en el aire (Thomas J. Stanley, “Why You’re Not As Wealthy As You Should Be”, Medical Economics, julio de 1992).

¿Qué otros factores explican por qué tantos médicos son miembros del grupo de SAR? Nuestra investigación muestra que en general son generosos. Contribuyen generalmente a causas nobles en un porcentaje mayor de sus ingresos que otros productores de ingresos altos. Además, los médicos se encuentran entre quienes menos probabilidades tienen de recibir herencias de sus padres. Sus hermanos con una formación inferior tienen considerablemente menos posibilidades de heredar dinero. En algunos casos, los padres ancianos piden a los médicos que “ayuden a sus hermanos menos afortunados cuando ellos ya no pueden pagar sus cuentas”. Estas conclusiones se detallan en el capítulo 6.

Los médicos muchas veces destinan grandes porciones de su tiempo a atender a pacientes. Rara vez trabajan menos de diez horas por día, por lo que invierten la mayor parte de su tiempo, energía e intelecto en los pacientes. Al hacerlo, tienden a descuidar su bienestar económico. Algunos médicos piensan que trabajar mucho se traduce en un buen ingreso y que, por lo tanto, no necesitan planificar un presupuesto para su unidad familiar. Algunos se preguntan por qué tienen que perder tiempo planificando un presupuesto doméstico e inversiones si pueden obtener ingresos muy altos. Muchos SAR productores de ingresos altos piensan en esta forma.

Los PAR tienden a pensar justamente lo contrario. Para ellos, el dinero es un recurso que nunca debe malgastarse. Saben que planificar, presupuestar y ser frugales son componentes esenciales de la creación de riqueza, incluso para productores de ingresos altos. Hasta los productores de ingresos altos deben vivir por debajo de sus posibilidades si quieren llegar a ser económicamente independientes. Y si usted no tiene independencia económica, dedicará una parte cada vez mayor de su tiempo y energía a preocuparse por su futuro socioeconómico.

PLANIFICACION Y CONTROL

Planificar y controlar el consumo son factores esenciales implícitos en la acumulación de riqueza. Por lo tanto, cabría suponer que los PAR como el Dr. Blanco dedican tiempo a proyectar sus presupuestos. Y lo hacen. En cambio, el Dr. Negro no tiene control alguno sobre el consumo de su familia, fuera del límite del dinero que ingresa en el hogar. Les preguntamos a los Dres. Negro y Blanco cuáles eran sus respectivos sistemas de planificación y control.

Pregunta: ¿Su unidad familiar funciona en base a un presupuesto anual bien pensado?
Dr. Negro: No.
Dr. Blanco: ¡Si... por supuesto!

Llevar adelante una casa sin un presupuesto es cómo manejar una empresa sin un plan, sin objetivos y sin dirección. Los Blanco tienen un presupuesto que les exige invertir cada año por lo menos un tercio del ingreso de su unidad familiar antes de deducir los impuestos. De hecho, durante el año en el que entrevistamos al Dr. Blanco, él y su mujer invirtieron casi el 40 por ciento de su ingreso anual antes de deducir los impuestos. ¿Cómo pudieron hacerlo? En pocas palabras, consumen lo mismo que la familia promedio que gana alrededor de un tercio de lo que ganan ellos.

¿Y los Negro? Consumen al mismo nivel que la unidad familiar promedio que gana el doble de lo que ganan ellos. En realidad, su excesiva utilización del crédito se ajusta más a la de las unidades familiares que ganan varios

millones de dólares por año. Los Negro gastan al año la totalidad de su ingreso o más. Este ingreso es su único límite. Hicimos a ambos médicos otra serie de preguntas:

1. ¿Sabe cuánto gasta su familia cada año en alimentación, ropa y protección?
2. ¿Pasa mucho tiempo planificando su futuro económico?
3. ¿Es frugal?

Seguramente usted ya prevé el resultado. El Dr. Negro respondió con tres no, en tanto que el Dr. Blanco respondió al más puro estilo PAR, con tres sí. Consideremos la mentalidad frugal del Dr. Blanco. Afirmó con énfasis, por ejemplo, que nunca había comprado un traje que no estuviera rebajado o con precio especial. Esto no quiere decir que el Dr. Blanco se vista mal. Tampoco usa trajes baratos. Más bien compra ropa de calidad, pero no al precio total y nunca siguiendo un impulso. Este comportamiento fue parte de su proceso de socialización cuando era joven:

—Cuando iba a la facultad, mi mujer enseñaba. Teníamos un ingreso bajo... Incluso entonces teníamos siempre una norma... ahorrar... incluso entonces ahorrábamos. No se puede invertir sin tener algo... Lo primero es ahorrar.
—Tenía once años, y ya entonces ahorré mis primeros $ 50 trabajando en un almacén. Es igual que en la actualidad... sólo que ahora el número de ceros cambia... Más ceros, pero es la misma regla, la misma disciplina.
—Hay que aprovechar las oportunidades para invertir... Hay que tener algo para poder aprovechar las oportunidades excelentes... Forma parte de mi educación.

El Dr. Negro señaló poseer exactamente la mentalidad opuesta. ¿Cuánto gastaron él y su familia en ropa durante el año anterior al de nuestra entrevista? Alrededor de $ 30.000 (véase la Tabla 3-2). Por lo tanto, todos los años, los Negro gastan en ropa casi tanto como el total ganado por la unidad familiar norteamericana promedio, o sea, $ 33.000.

TABLA 3-2

HÁBITOS DE CONSUMO: LOS BLANCO VS. LOS NEGRO

CATEGORÍA DE CONSUMO	CANTIDADES ANUALES GASTADAS	
	BLANCO	NEGRO
Tipo de acumulador de riqueza:	PAR	SAR
Ropa	$ 8.700	$ 30.000
Vehículos	$ 12.000	$ 72.200
Hipotecas	$ 14.600	$ 107.000
Cuotas/gastos clubes	$ 8.000	$ 47.900

EL EQUIPO DOMÉSTICO

La mayoría de las unidades familiares de altos ingresos están compuestas por matrimonios con hijos. Tanto los Negro como los Blanco constituyen unidades familiares tradicionales. Hace ya mucho tiempo que determinamos que los hábitos del marido y la mujer explican las variaciones en la acumulación de riqueza. La mentalidad de su cónyuge en materia de frugalidad, consumo e inversión constituye un factor significativo para comprender la posición de su unidad familiar en la escala de riqueza.

¿Quién es el avaro en su casa? En el caso de la familia del Dr. Blanco, tanto él como su mujer responden a este perfil. Los dos viven muy por debajo de sus medios. Los dos colaboran para planificar su presupuesto anual. Ninguno se opone a comprar autos usados. Los dos pueden decirle cuánto gasta su familia por año en una serie de productos y servicios. Ninguno se opuso a enviar a sus hijos a escuelas primaria y secundaria públicas. Los dos tienen como prioridad número uno ser económicamente independientes.

Sin embargo, esos objetivos nunca hicieron que fueran mezquinos con sus tres hijos. Financiaron sus respectivas carreras universitarias y los gastos de enseñanza. También les suministraron fondos para comprar sus casas y para gastos afines. Los Blanco pagaron estos gastos gracias a inversiones que habían reservado para sus hijos. En cambio, los Negro no son inversores. En su familia casi todos esos pagos provienen del ingreso que tienen en la

actualidad.

¿Qué pasa si su unidad familiar genera incluso un ingreso medianamente alto y tanto usted como su cónyuge son frugales? Tienen la base necesaria para llegar a la categoría de PAR y permanecer en ella. Por otro lado, es muy difícil para un matrimonio acumular riqueza si uno de ellos es despilfarrador. Una unidad familiar dividida en su orientación financiera tiene pocas oportunidades de acumular una riqueza significativa.

Peores aún son los casos en los que tanto la mujer como el marido son despilfarradores. Ésta es la situación doméstica en que se encuentran actualmente los Negro. Curiosamente, el Dr. Negro nos dijo que él es el "avaro" de la casa. ¿Lo es? Sin duda, es consciente de los hábitos de compra y consumo de su mujer. Pero gastar la totalidad o incluso la mayor parte del ingreso anual requiere un esfuerzo en equipo. Los dos son hiperconsumidores. Los dos contribuyen a tener su posición por debajo de lo esperado en la escala de riqueza.

Evaluemos el desempeño del Dr. Negro para crear riqueza. Él es el responsable del ingreso de su unidad familiar. Y no puede afirmarse que sea extraordinario en ese sentido. Su desempeño lo ubica en el percentil 99,5 de los generadores de ingresos de los Estados Unidos. Pero también es responsable, en parte, de tomar otras decisiones para su unidad familiar. Él compra los vehículos y contrata el asesoramiento financiero. También adopta las decisiones sobre inversiones. Pero ni él ni su mujer hacen presupuesto alguno para la familia.

La Sra. Negro es responsable de comprar la ropa de la familia. En un año gastó alrededor de $ 30.000 en ropa para ella y su familia. También colaboró significativamente en la decisión de gastar más de $ 40.000 en asociarse a clubes y gastos afines. Los dos decidieron gastar $ 107.000 por año en pagos de hipotecas. La mayoría de los SAR le dirán que la abultada hipoteca que tienen los ayuda a reducir su ingreso imponible. Por supuesto, si los Negro siguen ahorrando plata de esta manera, es probable que nunca puedan retirarse.

Muchas veces, los que compran casas y automóviles caros son criticados por su estilo de vida extravagante. Pero las propiedades, por lo menos en la mayoría de los casos, mantienen su valor, aunque más no sea en un sentido nominal. Hasta los automóviles conservan cierto valor varios años después de adquiridos. Las asignaciones grandes de dinero para casas y automóviles puede tener un efecto atenuador en la creación de riqueza, pero, repetimos, por lo menos a esos artículos usted puede comercializarlos a mayor, igual o menor precio. Hay delitos peores.

¿Qué valor tiene hoy la ropa en la cual los Negro gastaron $ 30.000 el año pasado? ¿Cuánto valdrán mañana las vacaciones de $ 7.000 que tomaron hace poco? ¿Qué valor queda de los más de $ 40.000 que les insumieron el año pasado los gastos relacionados con el club? Súmele a esto las comidas en restaurantes caros, los servicios de mucama, los profesores particulares, los servicios de jardinería, los decoradores, el seguro y demás.

Los hábitos de consumo de los Negro se relacionan con el hecho de no tener un control centralizado sobre sus gastos. Gran parte de su consumo depende de la acción independiente en este drama hogareño. No ocurre lo mismo en el hogar de los Blanco. Tanto el Dr. Blanco como su mujer desempeñan un papel activo en el presupuesto y el gasto. Planean juntos y se consultan respecto de los gastos. Luego detallaremos su sistema. Pero primero analicemos la situación de los Negro.

La Sra. Negro es responsable de comprar una gran variedad de productos y servicios para la casa. No consultó a nadie antes de gastar $ 30.000 en ropa el año pasado. Ella hace lo que le parece, y lo mismo su marido. Ella tiene su juego de tarjetas de crédito, y él tiene el suyo.

La Sra. Negro es una clienta particularmente fiel de los negocios de alto nivel. Estos incluyen a Neiman Marcus, Saks Fifth Avenue y Lord & Taylor. Tiene tarjetas de crédito de todas estas tiendas. Además, ella y su marido poseen una MasterCard (dorada) y una Visa (preferencial). El Dr. Negro también tiene una tarjeta American Express Platino.

¿Cuál es el problema? Muchas veces, el doctor y la señora Negro apenas si

saben, o incluso ignoran totalmente, qué está comprando su contraparte o cuánto gasta cada uno. Esto ocurre sobre todo con los bienes no durables e intangibles, como ropa, regalos y entretenimiento. Los dos son susceptibles a las incitaciones de todos, desde empleados de tienda a asesores financieros, desde el personal de concesionarias de autos hasta funcionarios de crédito en los bancos. Si usted fuera alguna de estas personas, ¿a quién llamaría? ¿A quién mantendría siempre al tanto de las nuevas ofertas de productos y servicios? ¿A quién asesoraría respecto de una muestra especial de lo último en la moda y en automóviles?

¿Por qué gasta tanto la Sra. Negro? Al más clásico estilo SAR, fue su marido quien la estimuló a que lo hiciera. Él es fruto de padres indulgentes productores de ingresos altos y, a su vez, a la hora de comprar dio a su mujer prácticamente un cheque en blanco. Y, por supuesto, los Negro se asocian con otros hiperconsumidores. Pero hay algo que ella y su marido no saben. Son únicos. No son consumidores típicos. Nadie les ha dicho que la mayoría de los que están en su segmento de ingresos, incluidos los Blanco, no gastan dinero como ellos. Por desgracia, los Negro ignoran la existencia de los prodigiosos acumuladores de riqueza.

Los Blanco son muy diferentes de los Negro en su comportamiento hacia el gasto. Tanto el doctor como la señora Blanco vienen de ambientes de frugalidad y bajo consumo. A lo largo de su matrimonio se han comunicado las asignaciones de recursos. Su sistema de presupuesto es esencial para su estilo de vida de consumo controlado. A diferencia de los Negro, los Blanco no tienen tarjetas de crédito de las grandes tiendas de lujo. Eso está bien.

La familia Blanco, cuyo patrimonio neto es más de dieciocho veces mayor que el de los Negro ($ 7.500.000 contra $ 400.000), no tiene tarjetas de Neiman Marcus o de Saks Fifth Avenue o de Lord & Taylor. Son nada más que compradores de “ofertas especiales” en esas tiendas. Casi todas las compras de su casa van a una tarjeta de crédito “central”, una tarjeta Visa (preferencial).

Las compras de ambos aparecen en una sola liquidación mensual. Cada mes determinan cuánto queda para destinar a cada categoría de consumo y, al

final del año, verifican las liquidaciones para calcular los gastos totales en cada categoría. Usar esta liquidación hace que les resulte más fácil presupuestar y establecer las asignaciones de dinero para el año siguiente. Y lo que es más importante, la planificación, el presupuesto y el consumo son hechos coordinados.

A diferencia de los Negro, los Blanco tienen una cuenta corriente conjunta que los ayuda a presupuestar las cosas que no pagan con tarjeta de crédito. ¿Qué pasa si usted quiere presupuestar pero no le gusta el proceso? Hace poco entrevistamos a un contador público que ofrece un servicio de planificación de presupuesto y consumo. El Sr. Arthur Gifford tiene varios cientos de clientes productores de ingresos altos. La mayoría son profesionales autónomos o dueños de empresa. Algunos son PAR. Otros son SAR.

Le preguntamos al Sr. Gifford quiénes usan su sistema de planificación de presupuesto y consumo. Su respuesta era previsible a la luz de los casos de los Negro y los Blanco:

—Sólo los clientes con una riqueza considerable quieren saber exactamente cuánto gasta su familia en cada una de las distintas categorías.

El Sr. Gifford tiene razón. Pero, ¿acaso los PAR no son generalmente sensibles a los precios cuando de comprar servicios se trata? No siempre. Son mucho menos sensibles a los precios al comprar servicios que los ayudarán a controlar el comportamiento de consumo de su familia.

¿Sabe usted exactamente cuánto gastó el año pasado su familia por todas y cada una de las categorías de productos y servicios? Sin ese conocimiento, es difícil controlar el gasto. Si no puede controlar su gasto, es poco probable que acumule cantidades prodigiosas de riqueza. Un buen comienzo es empezar a llevar un registro preciso de cada uno de los gastos que hace su familia en el mes. O pídale a su contador que lo ayude a establecer un sistema para contabilizar y categorizar dichos gastos.

Luego trabaje con él para elaborar un presupuesto. El objetivo es que usted pueda guardar, con fines de inversión, por lo menos un 15 por ciento de su

ingreso anual antes de deducir los impuestos. Por otra parte, este "método del 15 por ciento" es la sencilla estrategia del Sr. Gifford para ser opulento.

MÉTODOS PARA COMPRAR AUTOS

Los Negro superan a los Blanco en varias categorías de consumo. Durante el año anterior al de nuestras entrevistas, destinaron seis veces más dinero que los Blanco a vehículos motorizados ($ 72.200 contra $ 12.000). Durante el año de nuestra entrevista, el Dr. Negro también compró un Porsche de $ 65.000.

El Dr. Negro es, en realidad, un verdadero conocedor de autos buenos. Pasa poco tiempo preparando un presupuesto para su casa y menos tiempo aun planificando su futuro financiero. Pero siempre ha tenido una postura muy diferente en relación con la compra de automóviles.

Existe una relación inversamente proporcional entre el tiempo que se emplea en comprar artículos de lujo, como autos y ropa, y el tiempo usado para planificar el futuro financiero.

Los SAR productores de ingresos altos como el Dr. Negro gastan una gran porción de sus ingresos en ropa y automóviles caros. Pero hace falta algo más que dinero para adquirir y mantener grandes reservas de bienes suntuarios. Dichas compras tienen que planearse. Lleva tiempo hacer compras, y lleva tiempo cuidar grandes cantidades de artículos caros de alto nivel. El tiempo, la energía y el dinero son recursos finitos, incluso para los generadores de altos ingresos.

Nuestra investigación indica que ni siquiera estos ganadores de primer nivel pueden tener su torta y también comerla. Por otro lado, el Dr. Blanco, y los PAR en general, destinan su tiempo libre a actividades a través de las cuales esperan ver mejorar su riqueza (véase Tabla la 3-6 hacia el final de este capítulo). Dichas actividades comprenden estudiar y planificar sus estrategias de inversión y administrar las inversiones actuales. Más adelante, en este mismo capítulo, examinaremos este tema en forma más detallada.

Los SAR como el Dr. Negro, en cambio, trabajan mucho para mantener y

aumentar su alto nivel de vida. A menudo, estos SAR productores de ingresos altos, incluido el Dr. Negro, gastan por encima de sus ingresos de seis dígitos. Entonces, ¿cómo equilibran su necesidad de mantener su alto nivel de vida con un ingreso limitado? Muchos regatean con agresividad.

EL MÉTODO DEL DR. NEGRO

Analicemos las actividades que desarrolla el Dr. Negro antes de comprar un auto. Tal vez usted tenga la impresión de que es mezquino. La mayoría de los SAR como el Dr. Negro se jactan de su comportamiento hiperconsumista diciendo a los supuestos críticos que todo lo que compran lo compran casi al costo, al costo, a menos del costo, etc. Es cierto que el Dr. Negro regatea fuerte cuando compra. Pero acaba de pagar más de $ 65.000 por un auto deportivo exótico. ¿Es una pichincha, realmente? El Dr. Negro hizo esta compra "casi al costo del vendedor". ¿Pero cuáles fueron los costos de este presunto trato en tiempo y esfuerzo? La mayoría de los generadores de ingresos altos, ya sean PAR o SAR, trabajan más de 40 horas por semana. Normalmente, asignan la cantidad de tiempo que les queda cada semana a actividades coherentes con sus objetivos.

Con harta frecuencia, los SAR productores de ingresos altos pasan innumerables horas estudiando el mercado, pero no el mercado de valores. Pueden decirle los nombres de los principales vendedores de autos, pero no de los asesores de inversiones más importantes. Pueden decirle cómo comprar y gastar. Pero no pueden decirle cómo invertir. Conocen las marcas, precios y modelos disponibles en distintas concesionarias de autos. Pero es poco o nada lo que saben sobre los distintos valores de las ofertas del mercado de títulos.

Como ejemplo, comparemos las últimas actividades de compra de auto del Dr. Negro con las de los millonarios típicos. El millonario norteamericano típico emplea un promedio de cuatro o cinco técnicas de regateo cuando compra un vehículo. El Dr. Negro actúa de otra manera. Él usa como mínimo nueve tácticas y estrategias de regateo/compra cuando negocia con los vendedores.

Consideremos el nivel de conocimiento en el área de compra de autos que adquirió recientemente el Dr. Negro, que nunca dará beneficios de capital ni dividendos reales ni mejorará la productividad de su empresa. Ahora tiene un conocimiento sobre todos los vendedores de Porsche en un radio de cien kilómetros alrededor de su casa. El Dr. Negro también puede decirle al instante el costo para el vendedor de casi todos los modelos de Porsche, el costo de los opcionales y accesorios y las características de rendimiento de la mayoría de los modelos. Adquirir esa información requiere mucho tiempo y esfuerzo.

El Dr. Negro tiene un estilo interesante para comprar automóviles. Primero decide la marca y el modelo del vehículo que quiere y los accesorios correspondientes. Después se lanza de lleno a buscar información y a negociar. No es raro que dé vueltas durante meses hasta conseguir "el mejor trato". En el proceso, generalmente descubre el costo del vehículo para el vendedor. Es algo que hace antes de entrar en negociaciones serias con él. A continuación, llama por teléfono a todos los vendedores (su larga lista) y los invita a competir por su negocio. No tiene problema en comprarle un Porsche a un vendedor que no sea de la ciudad y venda más barato. Los que se autodefinen como partidarios del mejor precio pasan a la lista reducida del Dr. Negro. A los otros deja de tenerlos en cuenta.

Vuelve a ponerse en contacto con los vendedores de su lista reducida. Durante esta etapa del proceso, el Dr. Negro interroga a los vendedores sobre su disposición a vender por debajo del costo. Al hacerlo, les recuerda los bajos precios que le pasaron otros vendedores. También pregunta por vehículos con planes de compra. Pero su corazón siempre está con el último modelo.

Al final del mes, el Dr. Negro se pone otra vez en contacto con todos los vendedores orientados al precio bajo. Lo hace porque piensa que en ese momento los vendedores tienen "cupos de venta y vencimientos de pagarés". Invita a todos los vendedores a proponer su "oferta final más baja" por su negocio. Para su compra más reciente, durante el último día del mes y después de innumerables llamadas telefónicas, finalmente aceptó una oferta de un vendedor de otra ciudad.

Cuando compra vehículos, por cuidar los centavos el Dr. Negro descuida los pesos. Pero se ha convencido a sí mismo de que es un comprador prudente. Después de todo, invierte mucho tiempo y energía tratando de comprar autos al precio de costo o casi al costo del vendedor. Sin embargo, es posible que el costo del vendedor fuera un precio demasiado alto. Es difícil acumular riqueza si usted invierte tanto de su tiempo, su energía y su dinero por un precio supuestamente al costo del vendedor en un vehículo sumamente caro.

Consideremos este hecho: la mayoría de los millonarios que entrevistamos nunca en su vida gastaron casi $ 65.000 por un auto. En realidad, como indicaremos en el capítulo 4, más de la mitad de los millonarios que entrevistamos nunca pagaron más de $ 30.000 por un vehículo. Recuerde, no obstante, que el Dr. Negro no es millonario. Ciertamente, en términos de patrimonio neto, los millonarios están en mejores condiciones de pagar un auto de $ 65.000. Pero ignoran esas oportunidades. Como suele decirse: “¡Por eso son millonarios!”.

No hay duda de que el consumo de automóviles muy caros tiene un efecto atenuador en la probabilidad de que alguien acumule una riqueza significativa. Durante el año en que lo entrevistamos, el Dr. Negro gastó más de $ 70.000 por la compra de su último vehículo, impuesto a la venta y seguro. No obstante, en el mismo lapso, ¿cuánto puso en su plan de retiro? Alrededor de $ 5.700. En otras palabras, guardó para su retiro solamente alrededor de $ 1 sobre $ 125 de su ingreso. La cantidad de tiempo que le llevó al Dr. Negro poder hacer el mejor trato para comprar su auto también fue contraproducente. Calculamos que le llevó más de sesenta horas estudiar, negociar y comprar su Porsche. ¿Cuánto tiempo y esfuerzo le lleva a una persona colocar su dinero en un plan de retiro?

Una pequeña fracción de ese tiempo y energía. Es fácil para el Dr. Negro decir que quiere acumular riqueza, pero sus actos son mucho más elocuentes que sus palabras. Tal vez eso explique por qué perdió una cantidad considerable de riqueza en inversiones imprudentes. Invertir cuando alguien tiene una base intelectual escasa o nula para sus decisiones frecuentemente se traduce en pérdidas mayores.

EL MÉTODO DEL DR. BLANCO

El Dr. Blanco no es un conocedor de vehículos, aunque es sensible a los precios en el momento de tomar decisiones. Interrogamos al Dr. Blanco acerca de la compra de su último auto. Recuerde que la compra más reciente del Sr. Negro fue el modelo del año en curso. Tenga en cuenta que menos del 25 por ciento de los millonarios norteamericanos conducen el modelo del año en curso. Y, por supuesto, el Dr. Negro no es millonario.

El Dr. Blanco orgullosamente nos hizo saber que compró su último auto hace seis años. Nos imaginamos su pregunta: ¿Quiere decir que no ha comprado un auto nuevo en seis años? El Dr. Blanco no sólo no compró un auto nuevo en seis años, sino que el que compró hace seis años era un Mercedes Benz 300 que tenía tres años y por el que pagó $ 35.000.

Al Dr. Blanco le encanta el auto: buen precio, excelente economía de combustible: "Es un diésel". Y, por supuesto, el Mercedes diésel puede aguantar cientos de miles de kilómetros antes de necesitar una reparación. También tiene un diseño clásico.

¿Cuánto tiempo y energía invirtió el Dr. Blanco en comprar su Mercedes? Analicemos el proceso de decisión. Primero, resolvió que necesitaba reemplazar su "viejo auto". Después de todo, tenía veinte años. Sabía que muchos autos europeos lujosos se desvalorizan rápidamente en los tres años posteriores a su compra inicial. De modo que pensó que podría ahorrar una cantidad considerable si compraba un Mercedes Benz de tres años de antigüedad.

Confirmó esta conjetura determinando el precio minorista original del modelo que estaba interesado en comprar. Lo único que necesitó para adquirir este conocimiento fue una visita rápida a un concesionario local. El Dr. Blanco decidió entonces que su mejor opción era un modelo de tres años. Llamó por teléfono a algunos vendedores y les hizo saber qué quería.

También estudió varios avisos de la sección clasificados del diario. Finalmente, se decidió por un modelo con pocos kilómetros que ofrecía un vendedor local. Como explicó:

—¿Autos? Mi prioridad ha sido siempre la calidad. Pero nunca alquilo con opción a compra, nunca financio. Manejo un Mercedes Benz. Desde que empecé a ejercer, he tenido sólo dos autos. El primero, un Mercedes nuevo que compré apenas abrí mi consultorio... Lo tuve veinte años. Después me compré el segundo auto... un Mercedes de tres años. Fui a ver a un vendedor... Quería venderme uno nuevo. Pero costaba $ 20.000 más que el usado.
—Entonces me hice una pregunta muy simple: ¿El "orgullo de tener un auto nuevo" — y de eso se trata, de orgullo— vale $ 20.000? La respuesta es no. El "orgullo de tener un auto nuevo" no vale $ 20.000.

El método del Dr. Blanco requirió sólo unas horas. Compárelo con la cruzada para comprar un auto del Dr. Negro —un proceso que le llevó como mínimo sesenta horas—. Y, obviamente, al Dr. Blanco le gusta conservar sus autos durante mucho tiempo. Por lo tanto, el dinero que destina a la compra se amortiza a lo largo de varios años. Destina un promedio de menos de una hora por año a comprar vehículos. Pero al Dr. Negro le gusta comprar un auto nuevo cada año. Por lo tanto, su proyecto de sesenta horas va asignado normalmente a un solo año.

MIEDOS Y PREOCUPACIONES

¿Por qué cosas se preocupa usted? ¿Sus problemas tienen que ver con la acumulación de riqueza? ¿O pasa su tiempo pensando en temas que son impedimentos para ser rico? ¿En qué difieren PAR y SAR respecto de sus temores y preocupaciones? En términos simples, los SAR se preocupan más que los PAR. Los PAR y los SAR se preocupan también por cuestiones distintas. En general, los PAR tienen bastantes menos problemas y preocupaciones que sus contrapartes.

¿Y qué ocurre si usted pasa gran parte de su tiempo pensando en una serie de problemas que le preocupan? Pasará menos tiempo actuando para resolver dichos problemas. ¿Y si sus miedos son una razón para gastar más? Es posible que usted sea miembro del grupo de los SAR. Los miedos y las preocupaciones pueden ser motivo para ser SAR tanto como su consecuencia. Una persona que se preocupa constantemente por ganar más dinero a fin de

elevar su estilo de vida, ¿llegará a ser rica? Probablemente no. El Dr. Negro no es rico, en parte porque se preocupa por esos temas. El Dr. Blanco es rico porque atribuyó una prioridad mucho menor a cuestiones de nivel de vida que el Dr. Negro.

El Dr. Negro nos dijo que él tiene diecinueve temas de preocupación alta o moderada (véase la Tabla 3-1). Al Dr. Blanco le preocupaban sólo siete cuestiones. Por lo tanto, es lógico inferir que los doctores Blanco de este país tienen más tiempo y energía para dedicar a actividades que aumentan la riqueza. Analicemos hasta qué punto estos miedos y preocupaciones —o la ausencia de ellos— afectaron la vida de estos médicos.

LOS HIJOS DE LOS SAR Y DE LOS PAR

Los Negro tienen cuatro hijos. Dos son adultos. El Dr. Negro tiene preocupaciones muy serias y fundadas respecto de su futuro. Los SAR tienden a producir hijos que a la larga se convierten a su vez en SAR. ¿Qué puede esperarse de niños expuestos a un ambiente familiar que gira en torno de un consumo muy elevado, pocas limitaciones económicas —si las hay—, poca planificación o cálculo presupuestario, ninguna disciplina y satisfacción de todos los deseos relacionados con productos? Al igual que sus padres SAR, cuando estos chicos llegan a adultos, con frecuencia son adictos a un estilo de vida indisciplinado y de alto consumo. Además, en general nunca llegan a generar los ingresos necesarios para mantener el estilo de vida al que se acostumbraron.

Sin duda, el estilo de vida indulgente de los padres del Dr. Negro contribuyó a que él se convirtiera en un SAR. Y aprendió muy bien. Su estilo de vida está aún más dirigido al consumo que el de su padre y su madre. Su estilo de vida de clase media alta nunca se interrumpió, ni siquiera cuando estaba en la facultad de medicina. Sus padres le pagaron la casa y todos los demás gastos.

Todos los años le hicieron regalos considerables en efectivo. En esencia, después de irse de su casa, nunca tuvo que cambiar sus hábitos de consumo ni su nivel de vida. Afortunadamente para él, tiene los ingresos necesarios para hacer frente a su adicción al consumo. Pero, ¿y sus hijos? Han vivido en un

ambiente de alto consumo que resultaría sumamente difícil de reproducir en el suyo. El telón está por caer sobre la tercera generación. El Dr. Negro señaló en las entrevistas con nosotros que, en su opinión, sus hijos nunca generarían ni siquiera una fracción del ingreso que tiene él actualmente.

En comparación, los hijos adultos del Dr. Blanco están demostrando más independencia y disciplina, en parte porque se vieron expuestos a un estilo de vida disciplinado, mucho más frugal y mejor planificado. Tal como señalamos, los Blanco consumen en un nivel más compatible con una unidad familiar que gana menos de un tercio de su ingreso. El hecho de vivir por debajo de sus posibilidades es precisamente el motivo por el cual los PAR de todo el espectro de ingresos tienden a criar hijos que son adultos económicamente disciplinados y autosuficientes. Los PAR tienden a educar hijos que se convierten en PAR.

Como ya hemos indicado, el Dr. Negro acumuló mucha menos riqueza que el Dr. Blanco. Es mucho menos capaz que el Dr. Blanco de pagar la atención económica externa de sus hijos adultos. Pero irónicamente, es el Dr. Negro el que se ve agobiado por tener hijos adultos económicamente dependientes.

Interrogamos al Dr. Negro y al Dr. Blanco acerca de sus miedos y preocupaciones respecto de sus hijos. Como usted ya habrá imaginado, el Dr. Negro está mucho más agobiado por esta cuestión. Específicamente, manifestó el temor de

1. Tener hijos adultos que piensen que la riqueza de él es el ingreso de ellos, y
2. Tener que ayudar económicamente a sus hijos.

Imagínese lo desconcertante que es para alguien como el Dr. Negro enfrentar la perspectiva de mantener a una familia más grande. Los capítulos 5 y 6 explorarán en detalle las derivaciones de la “atención económica externa”. No obstante, hay un punto que es importante señalar ahora: Tener hijos adultos que son SAR reduce enormemente las probabilidades de que sus padres lleguen a ser alguna vez ricos.

El Dr. Negro se pregunta de dónde sacaron sus hijos la idea de que sus padres

les brindarían una abundante atención económica externa. Le preocupa no disponer de los recursos necesarios para dar a sus hijos todos los subsidios que sus padres le dieron a él. No obstante, hay otro miedo que el Dr. Negro debe enfrentar. Cada vez le preocupa más que sus hijos no se lleven bien. Gran parte de su inquietud deriva de la necesidad que tienen del apoyo económico de sus padres. El Dr. Blanco no se preocupa por estas cuestiones.

Interrogamos a ambos médicos acerca de estos tipos de preocupaciones. Al Dr. Negro le preocupa que
3. Sus familia/hijos se peleen por su herencia, y 4. Lo acusen de favorecer a un hijo más que a otro.

¿Están justificados los temores del Dr. Negro? Hágase usted mismo la siguiente pregunta: ¿Cuál es el mayor temor de los hijos de treinta años de los Drs. Negro de los Estados Unidos? Que la atención económica externa que reciben de sus padres se termine. Muchos SAR de treinta y tantos años no pueden mantener un estilo de vida ni siquiera parecido al que tenían mientras vivían papá y mamá. En realidad, muchos son incapaces de comprarse aunque más no sea una casa modesta sin los subsidios financieros de sus padres. No es inusual que estos "nenes ricos" reciban bastante dinero en efectivo y otros regalos monetarios hasta los cuarenta o incluso comienzos de los cincuenta. Muchas veces, estos SAR adultos compiten entre sí por la riqueza de sus padres.

¿Qué haría usted si su subsidio económico se viera amenazado por la presencia de hermanos igualmente dependientes? Al Dr. Negro no sólo le preocupan sus propios problemas; también está preocupado por los problemas de sus hijos. Analicemos un derivaciones tiene el hecho dependientes? ¿Cuánta inseguridad y miedo van a tener que enfrentar en el futuro? ¿Cómo podrán mantener relaciones armónicas y afectuosas entre ellos? Estos son algunos de los temas a los que el Dr. Negro dedica cada vez más tiempo de análisis.

El Dr. Blanco está mucho menos preocupado por estos problemas. Sus hijos adultos están acostumbrados a vivir en un ambiente mucho más frugal y disciplinado. Tienen menos posibilidades de pensar en la necesidad de

mayores dosis de atención económica externa.
momento el legado que les deja. ¿Qué

de que sean adultos económicamente
IMPUESTOS, ESTADO Y GOBIERNO

Muchos de los que tienen ingresos altos en los Estados Unidos —tanto PAR como SAR— están sumamente preocupados por las acciones del gobierno federal. Estas acciones son fuerzas externas, sobre las cuales un individuo no tiene ningún control. El Dr. Negro señaló su temor por cuatro fuerzas externas relacionadas con el Estado. preocupación importante para problemas:

Curiosamente, ellas no constituyen una el Dr. Blanco. Analicemos esos cuatro
1: Pagar cada vez más impuestos nacionales a las ganancias

Los dos médicos piensan en la posibilidad de que el Estado exija a los productores de ingresos altos que paguen más impuestos. Pero los aumentos fiscales preocupan más al Dr. Negro que al Dr. Blanco. ¿Por qué el Dr. Negro está preocupado por esta cuestión? Porque necesita maximizar su ingreso para mantener su estilo de vida de hiperconsumo. Si el Estado exige al Dr. Negro que pague una parte mayor de su ingreso, su estilo de vida puede verse amenazado.

¿Y el Dr. Blanco? Él nos dijo que tenía un nivel bajo de preocupación por la perspectiva de que el Estado aumentara la parte de su ingreso que debe pagar en impuestos. El año pasado, el Dr. Blanco pagó unos $ 277.000 de impuesto a las ganancias (véase la Tabla 3-3). Parece una tajada bastante grande. Pero mírelo a través de los ojos del Dr. Blanco. Él ve el impuesto a las ganancias como una porción de su riqueza total, no como una porción de su ingreso imponible.

¿Qué pasaría si el gobierno duplicara la tasa fiscal sobre los ingresos altos? Es muy poco probable, pero, sólo a guisa de ejemplo, digamos que el Dr. Blanco tendría que pagar el equivalente del 8 por ciento de su riqueza. En comparación, el Dr. Negro estaría en una “tasa de riqueza” del 150 por

ciento. ¿Es casual que el Dr. Blanco esté mucho menos preocupado que el Dr. Negro por la eventualidad de tener que pagar impuestos a las ganancias cada vez más altos?

TABLA 3-3
COMPARACIÓN DE INGRESOS Y RIQUEZA

Unidades familiares	Ingreso total anual realizado	Impuesto a las ganancias total	Impuesto como % del ingreso realizado	Patrimonio neto total	Impuesto como % del patrimonio neto
FAMILIA BLANCO	$ 730.000	$ 277.000	38	$ 7.500.000	4
FAMILIA NEGRO	$ 715.000	$ 300.000	42	$ 400.000	75

2: El gasto público cada vez mayor y el déficit federal

Al Dr. Negro le preocupa muchísimo esta cuestión. Cree que el mayor gasto por parte del Estado se traducirá en impuestos más altos sobre sus ingresos. El Dr. Blanco no está excesivamente preocupado, por las razones antes señaladas.

3: Una tasa de inflación alta

Al Dr. Negro también le preocupa que un mayor gasto público y un aumento del déficit traigan aparejado un aumento considerable en la tasa de inflación. El Dr. Negro tiene un moderado nivel de preocupación respecto de este tema porque él, como muchos SAR, accede constantemente a propiedades, autos, ropa, etc. Cada vez más costosos. Por otro lado, el Dr. Blanco considera que la inflación aumentará considerablemente el valor de por lo menos una porción de su cartera de inversiones.

4: Mayor regulación estatal de la empresa y la industria

La mayoría de los médicos consideran que este tipo de medida estatal va dirigida a ellos. Interpretan los aumentos de la regulación estatal como un anticipo del advenimiento de la medicina socializada. Ambos médicos piensan que esto tendría un efecto reductor en las tarifas que cobran por sus

servicios profesionales. El Dr. Negro indicó que este tema es de gran preocupación para él, en tanto que el Dr. Blanco ve dicha medida como un problema menor.

¿Por qué estos dos encuestados ven las cosas de manera tan distinta? Las medidas estatales constituyen muchas veces una amenaza para los que tienen ingresos altos y usan la mayor parte de ellos a fin de mantener sus estilos de vida. Esto sucede especialmente cuando los que están en el poder obtienen un rédito político apuntando a los "ricos". En realidad, el blanco de los políticos son los que perciben ingresos altos. La mayoría de los políticos no entienden la diferencia entre tener un ingreso alto y tener niveles altos de riqueza. Les cuesta mucho más apuntar a gente con niveles altos de patrimonio neto.

La mayoría de los millonarios PAR son autónomos. Ser autónomo permite tener un control mucho mayor sobre el futuro económico que el que brinda trabajar para otros. En cambio, en este momento, los empleados, incluidos los ejecutivos de altos ingresos, tienen menos control que nunca sobre sus sustentos. La reestructuración, por ejemplo, afectó a muchos, incluso entre los empleados más productivos. En la mayoría de los casos, son pocos los empleados productores de altos ingresos que son millonarios.

Los SAR que son empleados (no autónomos), resultan particularmente vulnerables a las fuerzas externas que amenazan su capacidad de ganarse la vida. Encontramos que sólo el 19 por ciento de los PAR —contra 36 por ciento de no millonarios productores de ingresos altos (SAR)— estaban preocupados por la eventualidad de que sus puestos fueran eliminados (véase la Tabla 3-4). Pero pese a la "letra" que está a menudo "en la pared", hasta los empleados de ingresos más altos están orientados al consumo.

METAS FINANCIERAS: PALABRAS VERSUS HECHOS

Muchos PAR y SAR productores de ingresos altos comparten iguales metas respecto de la acumulación de riqueza. Por ejemplo, más de los tres cuartos de ambos grupos indicaron que tenían los siguientes objetivos:

- Ser ricos antes de retirarse.
- Aumentar su riqueza.

$^{35}_{17}$ Hacerse ricos mediante la valorización del capital.
$^{35}_{17}$ Incrementar su capital conservando al mismo tiempo el valor de sus

activos.

Pero tener una serie de metas enunciadas no necesariamente significa estar empeñado en alcanzarlas. La mayoría de nosotros queremos ser ricos, pero también es verdad que no dedicamos el tiempo, la energía y el dinero requeridos para aumentar nuestras posibilidades de cumplir con ese objetivo.

DISTRIBUCION DEL TIEMPO

La mayoría de los PAR coinciden en las siguientes afirmaciones, mientras que la mayoría de los SAR están en desacuerdo:

—Paso mucho tiempo planificando mi futuro económico.
—En general, tengo tiempo suficiente para manejar mis inversiones como corresponde.
—Cuando de distribuir mi tiempo se trata, antepongo el manejo de mis bienes a mis otras actividades.

Al contrario, los SAR tienden a estar de acuerdo con las siguientes afirmaciones:

—No puedo dedicar tiempo suficiente a mis decisiones relativas a inversiones.
—Estoy demasiado ocupado como para dedicar mucho tiempo a mis asuntos financieros.

Los PAR y los SAR difieren también en la cantidad de tiempo que dedican realmente a planificar sus inversiones. Planificar aparece como un fuerte hábito entre los que han demostrado una propensión a acumular riqueza. Planificación y acumulación de riqueza son correlatos significativos incluso entre inversores de ingresos modestos. En nuestra encuesta a 854 personas con ingresos medianos (véase la Tabla 3-5), por ejemplo, encontramos una fuerte correlación entre la planificación de las inversiones y la acumulación de riqueza.

Una de las conclusiones más interesantes de nuestros estudios sobre los opulentos se refiere al porqué de que mucha gente pase tan poco tiempo planificando sus inversiones. Muchos de los que planifican sus inversiones muy poco o nada piensan muchas veces como estos encuestados:

—Es inútil...
—Nunca tengo el tiempo necesario para que sea rentable.
—Nunca ganamos tanto... Pero da la impresión de que cuanto más ganamos menos acumulamos.
—Nuestra carrera nos insume todo el tiempo.
—No tengo veinte horas por semana para perder el tiempo en invertir mi dinero.

Pero los PAR no dedican nada que se aproxime a veinte horas por semana. Si estudia la Tabla 3-5, notará que, en promedio, ni siquiera los prodigiosos acumuladores de riqueza necesitan dedicar una gran proporción de su tiempo a planificar sus estrategias de inversión.

TABLA 3-4
INQUIETUDES, MIEDOS Y PREOCUPACIONES: PAR VS. SAR

% con inquietud, miedo y/o preocupación:	PAR[1] N=155	SAR[2] N=205	Diferencia Significativa[3]
I. EL BIENESTAR ECONÓMICO			
No ser lo suficientemente rico como para retirarse tranquilo	43	60	Sí
No tener ingresos altos como para satisfacer los hábitos adquisitivos de la familia	31	37	No
Tener que retirarse	20	18	No
Ver eliminado el empleo/cargo ocupacional	19	36	Sí
Experimentar una baja significativa en el nivel de vida	44	44	No
No acumular nunca una riqueza significativa	32	42	Sí
El fracaso de una empresa personal	38	32	No
No poder proteger a la familia económicamente en caso de muerte prematura	22	32	Sí
II. LOS HIJOS			
Tener que apoyar económicamente a los hijos adultos	23	17	No
Tener hijos adultos que gastan más de lo que ganan	39	25	Sí
Tener hijos que no salen adelante	34	30	No
La vuelta a casa de los hijos adultos	13	11	No
Ver que un hijo se casó mal	36	34	No
Tener hijos adultos que creen que la riqueza de usted es el ingreso de ellos	20	18	No
III. EL BIENESTAR FÍSICO			
Tener cáncer y/o enfermedades cardíacas	61	58	No
Tener problemas de la vista o el oído	47	40	No
Ser asaltado, violado o robado	38	45	No
Contraer SIDA	13	11	No
IV. EL ESTADO			
Mayor gasto estatal/déficit federal	88	78	Sí
Mayor regulación estatal de la empresa/industria	82	76	No
Pagar cada vez más impuestos nacionales a las ganancias	80	79	No
Una tasa de inflación alta	64	52	No
Que la familia deba pagar impuestos sucesorios altos	65	41	Sí
V. LA TRANQUILIDAD DOMÉSTICA			
Que los hijos se peleen por su riqueza	10	11	No
Que la familia pelee por la herencia	17	11	No
Ser acusado de favorecer a un hijo por sobre otro u otros	7	8	No
VI. ASESORAMIENTO FINANCIERO			
Ser estafado por un asesor financiero	26	29	No
No recibir asesoramiento de primer nivel sobre inversiones	40	33	No
VII. PADRES, HIJOS Y NIETOS			
Que los hijos estén en contacto con la droga	47	59	Sí
Que los padres/suegros se muden a la casa familiar	12	19	Sí
Tener poco tiempo para dedicar a hijos/nietos	44	56	Sí

[1] Los 155 PAR de esta muestra tienen un ingreso anual realizado promedio de $ 151.656 y un patrimonio neto promedio de $ 2,35 millones. Su edad promedio es de 56 años.

[2] Los SAR de esta muestra tienen un ingreso anual realizado promedio de $ 167.348 y un patrimonio neto de $ 448.618. Su edad promedio es de 48 años.

[3] Probabilidad a un nivel inferior a 0,05.

TABLA 3-5

PLANIFICACIÓN DE INVERSIONES Y COMPARACIONES DEMOGRÁFICAS: PAR VS. SAR DE INGRESOS MEDIANOS

Planificación para decisiones de inversiones (Promedio de cantidad de horas asignadas)	Acumulador de riqueza: PAR N=205	SAR N=215
Por mes	8,4	4,6
Por año	100,8	55,2
Características demográficas		
Edad (años promedio)	54,4	56,0
Ingreso anual realizado de la unidad familiar (promedio/$ 000)	51,5	48,9
Patrimonio neto (promedio/$ 000)	629,4	105,7
Patrimonio neto de $ 1 millón o más (%)	59,6	0,0
Patrimonio neto previsto[1] (promedio/$ 000)	280,2	273,8
Ingreso anual realizado como porcentaje del patrimonio neto	8,2	46,3
Porcentaje de autónomos	59,1	24,7

Descubrimos que estos PAR de ingresos medianos pasan un promedio de apenas 8,4 h por mes planificando sus inversiones. Esto se traduce en unas 100,8 h por año. Considerando que en un año hay 8.760 h, los PAR dedican aproximadamente el 1,2 por ciento de su tiempo a planificar sus inversiones.

Los SAR pasan un promedio de 4,6 h por mes planificando sus inversiones, o sea alrededor de 55,2 h por año. En otras palabras, los PAR pasan por mes un promedio de 83 por ciento más horas (100,8 contra 55,2) que los SAR en planificar. Los SAR dedican sólo 1 de cada 160 h de su tiempo total disponible a planificar sus inversiones. Los PAR dedican 1 de cada 87 hs.

¿Los SAR se convertirían automáticamente en PAR si duplicaran la cantidad de horas que dedican a planificar sus inversiones? Es improbable. Planificar es sólo uno de los muchos ingredientes clave de la creación de riqueza. La mayoría de los PAR tienen una agenda de planificación regimentada. Planean su inversión cada semana, cada mes, cada año. También empiezan a planificar a una edad mucho más temprana que los SAR.

Los SAR, por su parte, se parecen mucho a las personas excedidas de peso que cada tanto se matan de hambre para alcanzar su peso ideal. Pero la mayoría de las veces, recuperan todos los kilos que bajaron y más. Los SAR pueden empezar el nuevo año con un plan que marca una serie de objetivos de inversiones. Dichos objetivos pueden ser fruto de un par de días de planificación agresiva que especifica la cantidad de dólares asignados a inversiones. También puede figurar en el plan una reducción draconiana del consumo de bienes y servicios. En la mayoría de los casos, esta "planificación de shock" con el correspondiente cambio de estilo de vida es tan severa que no da resultado. El SAR típico, en este caso, se decepciona enseguida de su nuevo modelo para crear riqueza. Muy pronto "se descarrila" y quebranta una vez más su promesa de planificar, invertir más y consumir menos.

Muchos SAR piensan que un plan bien preparado los convertirá en PAR de la noche a la mañana, pero hasta los mejores planes financieros resultan ineficaces si no se los sigue. A menudo, los SAR creen que otros "pueden adelgazar" por ellos.

En esos casos, a los SAR les vendría muy bien comprender como funcionan los PAR. Los PAR planifican un poco cada mes: nada más que unas 8 h. Los SAR podrían planificar más si supieran que eso no los obligaría a "perder un día de trabajo". Los PAR crean riqueza lentamente. No llevan una existencia espartana, pero sí tienen un régimen que equilibra el trabajo, la planificación, la inversión y el consumo.

SU TIEMPO LE PERTENECE

El factor trabajo es importante para la comprensión de las diferencias entre los PAR y los SAR. Observe en nuestro estudio de los encuestados de ingresos medianos el porcentaje (59,1 contra 24,7) de PAR versus los SAR autónomos (véase la Tabla 3-5). En ese estudio, el cuentapropismo está considerablemente relacionado con la planificación de inversiones. En general, los autónomos pasan más tiempo planeando sus estrategias de inversión que quienes trabajan para otro. Los cuentapropistas, incluso los que tienen ingresos medianos, normalmente integran la planificación a su vida

laboral. En marcado contraste, la mayoría de los empleados tienen una serie de tareas relacionadas con el empleo que son independientes de la planificación de sus estrategias de inversión. ¿Por qué?

Los que triunfan en las filas de los autónomos nunca dan por sentada su situación económica. La mayoría de los individuos maduros que son cuentapropistas han pasado por épocas económicas buenas y malas. Tienden a compensar los cambios inevitables en sus ingresos planeando e invirtiendo. Deben armar y administrar solos sus planes de retiro. Tienen que confiar en ellos mismos para sus situaciones financieras actuales y futuras. En la mayoría de los casos, sólo los cuentapropistas bien disciplinados sobreviven económicamente a largo plazo.

Usted se preguntará, sin embargo: esta gente, ¿no trabaja duro y durante mucho tiempo? Sí, los individuos más exitosos que son autónomos trabajan de diez a catorce horas por día. En realidad, es por eso que muchos empleados ni piensan siquiera "en trabajar por cuenta propia". Quieren algo menos exigente. Quieren ser empleados. Pero la mayoría de los trabajadores, incluso los que tienen ingresos medianos, también trabajan duro y durante mucho tiempo. En lo que respecta a los empleados con ingresos anuales ubicados entre los cinco dígitos superiores y los seis inferiores, dedican gran parte de su tiempo y energía a sus puestos. En general no gozan del beneficio de establecer sus propias pautas. Y sus tareas ocupacionales normalmente no incluyen reservar algunas horas por semana para planificar sus inversiones. En cambio, el cuentapropista, especialmente dentro de la categoría de ingresos altos, tiene una serie diferente de objetivos ocupacionales, uno de los cuales es tener independencia económica. Por el contrario, los empleados en general dependen totalmente de sus empleos. De ahí que tiendan a ser menos autosuficientes al planificar sus inversiones de una manera que facilite la acumulación de riqueza.

Hay otra cuestión que considerar en la ecuación de planificación: los SAR pasan menos tiempo que los PAR planificando sus inversiones, en parte debido a la naturaleza de sus inversiones. Los SAR consideran como inversiones el efectivo/cuasidinero y equivalentes, tales como cuentas de ahorro, fondos del mercado monetario, y bonos del tesoro a corto plazo. Casi

dos veces más SAR que PAR tienen por lo menos el 20 por ciento de su riqueza total en efectivo/cuasidinero. La mayoría de estas categorías de efectivo están aseguradas a nivel nacional. A la mayoría se accede fácilmente cuando surgen necesidades de consumo. Y, por supuesto, lleva menos tiempo planificar inversiones relacionadas con dinero que asignar riqueza de la manera en que tienden a hacerlo los PAR.

Es más probable que los PAR inviertan en categorías que en general se valorizan pero no producen un ingreso realizado. Son proclives a tener un porcentaje mayor de su riqueza invertido en empresas chicas/con pocos accionistas, inmuebles comerciales, valores cotizados en Bolsa y sus planes de retiro/rentas vitalicias y otras categorías con impuestos diferidos. Estos tipos de inversión requieren una planificación. También constituyen la base de la riqueza. Los SAR tienen un porcentaje mayor de su riqueza en vehículos y otros bienes que tienden a depreciarse.

¿NEGOCIADOR ACTIVO O INACTIVO?

Casi todos los millonarios que hemos encuestado (95 por ciento) tienen acciones; la mayoría posee el 20 por ciento o más de su riqueza en acciones públicas. Sin embargo, se equivocaría usted si pensara que estos millonarios negocian activamente sus acciones. En su mayor parte no siguen las alzas y bajas del mercado día a día. La mayoría no llama a sus agentes de Bolsa cada mañana para preguntarles cómo anduvo el mercado de Londres. La mayoría no negocia acciones como reacción a los titulares cotidianos de los medios financieros.

¿Usted define a los inversores activos como gente que, en promedio, mantiene una inversión durante algunos días? De los millonarios que hemos entrevistado, menos del 1 por ciento tenedores de acciones se encuentran en este equipo. ¿Y algunas semanas? Otro 1 por ciento. Pasemos a los que, en promedio, esperan meses pero menos de un año. Menos del 7 por ciento son inversores “mensuales”. En general, sólo alrededor del 9 por ciento de los millonarios que hemos entrevistado mantienen sus inversiones durante menos de un año. En otras palabras, menos de uno de cada diez millonarios son “inversores activos”. Uno de cinco (20 por ciento) espera, en promedio, un

año o dos; uno de cuatro (25 por ciento) espera entre dos y cuatro años. Alrededor del 13 por ciento está en la categoría de cuatro a seis años. Más de tres de cada diez (32 por ciento) mantienen sus inversiones durante más de seis años. De hecho, el 42 por ciento de los millonarios que entrevistamos para nuestra última encuesta no habían hecho negociaciones de ningún tipo con su cartera de acciones el año anterior a la entrevista.

El llamado inversor activo es uno de los tipos de millonarios más difíciles de encontrar para ser entrevistado. Es posible que sea un blanco ideal en el mercado para los agentes de Bolsa. Ciertamente, gasta cantidades considerables en comisiones de corretaje relacionadas con sus transacciones. Pero representa una minoría muy pequeña de la población millonaria. En realidad, hemos encontrado más negociadores activos no millonarios que millonarios. ¿Cómo es posible? Porque es muy costoso comprar y vender, comprar y vender valores cada día, cada semana o cada mes.

A menudo, los inversores activos pasan más tiempo haciendo transacciones y estudiando que planificando sus inversiones. En cambio, los millonarios pasan más tiempo estudiando muchas menos ofertas. Por eso pueden concentrar su tiempo y energía, los recursos necesarios para dominar su comprensión de una variedad mucho más chica de ofertas en el mercado.

Siempre nos interesó estudiar los hábitos de acumulación de riqueza de los agentes de Bolsa. Comparados con los miembros de otras industrias, los agentes de Bolsa ganan sumas importantes. Tienen acceso a grandes cantidades de datos. Además, pagan menos que otros cuando negocian títulos, ya que ganan su propia comisión. Todos estos asesores de inversiones, productores de ingresos altos, ¿son ricos? Ni por asomo.

Hemos interrogado a muchos agentes de Bolsa sobre este tema. Quien mejor lo expresó fue quizás uno en particular cuando nos dijo:

—Sería rico si pudiera conservar...[mis acciones, pero] no puedo dejar de hacer transacciones con mi propia cartera. Todos los días miro la pantalla.

Tenga presente que el ingreso anual neto de este agente supera los $ 200.000. Pero como es un inversor muy activo, rara vez deja que crezcan las semillas

de inversión que siembra. Cualquier beneficio realizado en el corto plazo que tenga, enseguida es gravado. No es el tipo de agente al que un millonario prefiera recurrir. ¿Qué tipo prefieren entonces? Inversores mucho menos activos. Prefieren tratar con los que creen en comprar en base a un estudio considerable y luego esperar.

Volvamos a nuestros casos en examen, los doctores Blanco y Negro, para ver la planificación financiera en acción.

TIEMPOS COMPARADOS

El Dr. Blanco dedica unas 10 hs en un mes normal, o sea 120 hs anuales, a estudiar y planificar sus futuras decisiones en cuanto a inversiones (véase la Tabla 3-6). En cambio, el Dr. Negro dedica 3 hs por mes, es decir, menos de 40 hs al año. ¿Quién pasa más tiempo manejando sus inversiones actuales? Una vez más, la respuesta es previsible. El Dr. Blanco dedica un promedio de unas 20 hs al mes, o sea 240 hs en un año normal, a este fin, mientras que su contraparte señaló que pasa sólo 1 hora al mes manejando sus inversiones actuales. Por cierto, éste es un factor que incide en el bajo patrimonio neto del Dr. Negro.

TABLA 3-6

HORAS ASIGNADAS: DR. BLANCO VS. DR. NEGRO COMPARADOS CON MUESTRAS DE PAR Y SAR

HORAS INVERTIDAS EN UN MES NORMAL PARA:	Dr. Blanco	(PAR) N=155	Dr. Negro	(SAR) N=205
Estudiar/planificar futuras decisiones sobre inversiones	10,0	(10,0)	3,0	(5,5)
Administrar inversiones actuales	20,0	(8,1)	1,0	(4,2)
Hacer ejercicio	30,0	(16,3)	10,0	(16,7)

El Dr. Blanco es un inversor concentrado. Tiene dos categorías favoritas de inversión, campos y acciones de la industria médica:

—Primero, un colega con el que hice la facultad... Le salvó la vida a un paciente que creía en invertir en agricultura/orquídeas de primera calidad. Mi

colega invirtió y me habló al respecto. Me dijo que esa gente era muy honesta. Los conocí y estuve de acuerdo. A partir de ese momento invertí... y sigo invirtiendo regularmente.
— Donde más gané es con las acciones de la industria médica... Los laboratorios y las empresas de instrumental médico... Conozco el área. Yo hago investigaciones en el campo de las drogas... Es lo que hace Warren Buffett... Invierte en empresas que conoce y entiende. Es necesario que usted haya sembrado dinero [ahorros para invertir] en áreas que conozca. Yo tengo más de $ 2 millones en mi plan de participación en los beneficios.

El Dr. Negro es el responsable de las principales decisiones sobre inversión en su familia. Fue decisión suya tener cuentas en cuatro firmas distintas de servicios de corretaje. Pero, curiosamente, el Dr. Negro tiene menos de $ 200.000 en títulos mobiliarios. Entonces, ¿para qué tiene cuatro asesores financieros? Porque cree, erróneamente, que no necesita perder tiempo en tomar sus propias decisiones sobre inversiones. Reconoció ante nosotros que sería "realmente" opulento si no siguiera los consejos de esos presuntos expertos.

Pero ni siquiera los malos consejos son baratos. Calculamos que el Dr. Negro gastó más de $ 35.000 en un año en asesoramiento y transacciones relacionados con su poco rendidora cartera de $ 200.000. ¿Y el Dr. Blanco? Durante el mismo lapso gastó cero dólar en comisiones de compra o venta y cero dólar por asesoramiento financiero. Él es su propio asesor. Rara vez vende acciones. Además, no tiene que pagar comisiones al invertir directamente en campos y sus productos.

El Dr. Negro, al más tradicional estilo SAR, es bombardeado por asesores financieros. Muchas veces, las personas que están en su posición responden a las llamadas de corredores que alaban las acciones de la semana. Muchas veces, el Dr. Negro ingresa tarde en el mercado en alza y sale demasiado pronto. En el extremo opuesto, la mayoría de los PAR que entrevistamos toman sus propias decisiones de inversión. Dedican tiempo y energía a estudiar las oportunidades. Consultan con asesores financieros, pero en definitiva son ellos los que deciden.

El Dr. Negro tiene la costumbre de negociar con rapidez entre las "fijas del mes" con sus agentes. Gasta muchos dólares en esas transacciones. Si las "fijas" aumentan su valor, generan impuestos sobre la plusvalía. Por otro lado, cuando se negocian las acciones en un plan de retiro, no están sujetas a los impuestos sobre la plusvalía. Por desgracia, el Dr. Negro no es muy fanático de los planes de retiro. ¡En el momento que le hicimos la entrevista, calculamos que tenía menos de $ 40.000 en su plan!

¿QUIÉNES SON SUS PROVEEDORES?

¿Cómo contrató al asesor financiero de su familia? ¿Buscó el cargo en la sección de avisos de su diario local? ¿Evaluó las pilas de curriculum vitae que generó su aviso? ¿O le pidió a su contador, abogado o ministro que lo ayudara a encontrar un asesor idóneo? Muchos nos dicen que estos métodos dan mucho trabajo.

Es una lástima. Cuanto más intelecto, tiempo y energía invierta en contratar a un asesor financiero, más probabilidades tendrá de encontrar a uno adecuado. Tal vez no esté convencido de la necesidad de ejercitarse en la tarea. Mírelo de otra manera.

¿Cuánto tiempo y esfuerzo le llevó encontrar su último puesto de trabajo? ¿Qué posibilidades hay de que usted llame hoy a General Motors, IBM o Microsoft y consiga un empleo por teléfono? ¿Qué argumento usaría?

H ola, soy un empleado en potencia fuera de serie. Puedo aumentar muchola productividadde cualquierdivisión enla que mepongan. Soy inteligente, eficiente, positivo, tengo buena presencia, soy amable, estoylleno de recursos ysoycomprensivo con las necesidades de los demás.¿Cuándo quierenque empiece?

Sus probabilidades de que lo contraten haciendo una llamada telefónica, especialmente una llamada en frío, son casi nulas. Entonces, ¿por qué tantas personas contratan a su asesor financiero después de hacerle una llamada en frío? Porque no tienen experiencia en contratar empleados.

¿Por qué usted no es tan rico como merecería ser? Tal vez sea por la forma en

que lleva adelante su casa. Una empresa, especialmente una muy productiva, ¿contrataría a un empleado clave sin hacer una verificación exhaustiva de antecedentes y una entrevista a fondo? ¡No! Sin embargo, la mayoría de la gente, incluso los que tienen ingresos altos, contratan asesores financieros después de obtener muy poca o ninguna información sobre los antecedentes de estos “candidatos al empleo”.

Algunos individuos con ingresos altos respondieron a nuestras opiniones sobre el tema diciendo: “Pero no he contratado a un empleado, simplemente estoy haciendo algunas inversiones con el tipo que me llamó”. Nuestra respuesta a esta afirmación es simple: Maneje su casa como una empresa productiva. Las mejores empresas contratan a los mejores. También tienen los mejores proveedores. Utilizar los mejores recursos humanos y los proveedores de mayor nivel son dos razones fundamentales por las cuales las organizaciones productivas tienen éxito en tanto las otras fracasan.

A todos los asesores financieros que quieren tenerlo de cliente, debería verlos meramente como candidatos. Véalos como posibles empleados o proveedores para su casa. Luego hágase estas preguntas: ¿Qué criterios usaría un gerente de personal productivo para evaluar a cada uno de esos candidatos? Un agente de compra hábil y/o un ejecutivo de finanzas de una organización, ¿adquiriría información sobre inversiones y productos de este proveedor potencial? ¿Qué criterios, qué informes clave de antecedentes se utilizarían para evaluar a potenciales proveedores?

Antes de que una empresa bien dirigida llegue a contratar a un asesor financiero o a un proveedor de información sobre inversiones, ante todo insiste en una cantidad de elementos vitales, entre ellos:

- Varias referencias.
- Un certificado de estudios oficial.
- Una verificación del crédito.
- Una serie de entrevistas personales.
- Una solicitud de empleo detallada. %
- Documentos que prueben la capacidad del solicitante para cumplir con

las responsabilidades y tareas requeridas.

Su habilidad para contratar asesores financieros de alto nivel está directamente relacionada con su propensión a acumular riqueza. Esto a su vez se relaciona con una de las razones fundamentales por las cuales los dueños de empresas superan a todas las demás categorías ocupacionales en acumular riqueza. La mayoría de los dueños de empresas con ingresos altos tienen más experiencia que los individuos de otros grupos ocupacionales en evaluar proveedores potenciales, candidatos para empleos y recursos humanos en general. Estar en actividad requiere la evaluación constante de dichos recursos.

EL MÉTODO MARTIN

Hace unos años tuvimos el placer de entrevistar al señor Martin, un inversor muy astuto y millonario por esfuerzo propio. El Sr. Martin participó en una entrevista grupal específica que hicimos con ocho multimillonarios. Para ser incluidos en ese grupo, los encuestados debían tener un patrimonio neto de $ 5 millones o más. Acumular un patrimonio neto de $ 5 millones o más en una generación es todo un logro. Pero el Sr. Martin es excepcional incluso en esta categoría, pues nunca tuvo un ingreso anual (por un empleo) superior a los $ 75.000. ¿Cómo hizo Martin para llegar a ser tan rico? Es uno de los mejores inversores que hemos entrevistado hasta el momento. El Sr. Martin hizo su fortuna con la Bolsa. Nos pareció sumamente brillante y bien informado sobre distintas inversiones. También es un excelente juez de asesores financieros.

Como supondrá, el Sr. Martin está abonado a una gran variedad de publicaciones sobre inversiones. Varias de ellas venden su mailing a los agentes de Bolsa. Miles de asesores financieros tienen acceso a la dirección y el número de teléfono del Sr. Martin. El Sr. Martin estima que todas las semanas por lo menos tres o cuatro agentes tratan de procurar su inversión en dólares mediante llamadas telefónicas. ¿Cómo los maneja el Sr. Martin? Le dice a su secretaria que aplique el “Método Martin”, utilizado para evaluar a todos los que llaman. ¿Cuál es el “Método Martin”? Esto es lo que nos dijo en la entrevista:

— Soy un empresario que sale a probar gente. Me llaman muchísimos agentes. “Tengo mucha experiencia con las mejores ofertas de Wall Street... —dicen—. He hecho ganar mucho dinero a mis clientes.” —“¿Tiene buenas ideas de inversión para mí, buenas de verdad?”, pregunto yo. “Por supuesto, especialmente si quiere hacer cambios en su cartera. Yo sólo manejo cuentas con un mínimo de $ 200.000”, me aseguran.
—“Es realmente bueno, entonces — les respondo—. Bueno, le diré algo. Mándeme una copia de sus declaraciones de impuesto a las ganancias de los últimos años y una lista de lo que ha tenido usted en su cartera de acciones en los últimos tres años. Si ganó más dinero con sus inversiones que yo con las mías, invertiré con usted. Le doy mi dirección. ”
—Cuando dicen “No podemos mostrarle eso”, yo les contesto: “Lo más probable es que sean puro cuento”. Ésta es mi estrategia para chequear a la gente. Da resultado. Los descarto de esta manera. Y lo digo con toda sinceridad.

Tal vez usted esté preguntándose de dónde saca tiempo el Sr. Martin para evaluar todas esas pilas de documentación que recibe de la gente que lo llama. Durante los muchos años que el Sr. Martin lleva como inversor activo, ha recibido innumerables llamadas telefónicas. ¿Cuántos de esos individuos “solicitaron el puesto” de asesor financiero de la unidad familiar de los Martin presentando su documentación? ¡Ninguno! Ninguno del montón de los que lo contactaron directamente envió al Sr. Martin datos sobre sus ingresos y la valorización de sus bienes.

Según el Sr. Martin, “si esos tipos fueran realmente buenos, no perderían el tiempo en llamarme a mí”. Bueno, es cierto, Sr. Martin. Pero no todo el mundo en los Estados Unidos tiene su capacidad para invertir, sus ingresos y su patrimonio neto. Muchos estarían mejor financieramente si usaran los servicios de un asesor, incluso uno que los llamara, por la simple razón de que la mayoría de los asesores financieros son más avezados en inversiones que el SAR de ingresos altos promedio.

La forma en que se entra en contacto con el asesor financiero se relaciona con la valorización de la riqueza. ¿Cómo se puso en contacto con el suyo el Sr. Martin? Como la mayoría de los PAR, utilizó la comunicación interpersonal.

Al comienzo de su carrera, le pidió a su contador que le recomendara un buen asesor financiero. El contador le dio el nombre de varios. El Sr. Martin sólo pidió referencias a los clientes del contador cuyas inversiones siempre parecían andar bien. El Sr. Martin ha tenido varios asesores financieros desde que conoció al primero a través de su contador. También consulta a otros, entre ellos su abogado y su contador.

El Sr. Martin siempre consideró que sus asesores financieros son fuentes confiables de sabiduría para invertir porque están respaldados por su contador y/o los inversores más exitosos de él. Asimismo, el Sr. Martin tuvo mucha razón al pensar que estos asesores financieros lo tratarían como un cliente especial. Y, de hecho, se esfuerzan por darle buenos consejos y pronósticos acertados. ¿Por qué? No hacerlo arruinaría las relaciones con su red de referencias. ¿Qué haría el Sr. Martin si sus asesores le prestaran un servicio deficiente y asesoramiento de baja calidad? Se lo reprocharía al contador que recomendó a esas personas.

Al contador no le divertiría perder a Martin como cliente y probablemente eliminaría a esos asesores de su red de referencias. A ningún asesor financiero le conviene ser despedido de esa manera. Hasta los asesores de niveles más altos optimizan su servicio para los miembros de redes de referencia importantes.

¿Qué hay que aprender de este caso? Elija un asesor financiero avalado por un contador lúcido y/o sus clientes con carteras de inversiones que a largo plazo superen el mercado. Si no tiene contador, contrate uno.

Otro correlato de la acumulación de riqueza es la contratación de un contador público nacional, no sólo para que se ocupe de los impuestos sino para que suministre distintos tipos de asesoramiento en inversiones. Para encontrar un buen contador, pregunte a amigos o socios que respondan al perfil PAR. Tal vez le convenga llamar al departamento de contabilidad de su universidad. Hable con varios profesores de contabilidad. Pídales el nombre de ex alumnos con antecedentes de haber ayudado a sus clientes a tomar buenas decisiones financieras.

Otro método consiste en llamar a oficinas locales de estudios contables nacionales, que a menudo son selectivos para contratar. Hasta las empresas grandes tienen muchos clientes con una contabilidad/planificación financiera más pequeña. Nosotros elegimos a nuestros contadores públicos en base a dos criterios. Primero, nos los recomendaron profesores de contabilidad.

Segundo, los contadores habían sido contratados inicialmente al salir de la universidad por estudios contables importantes, para iniciar luego sus propios estudios contables. Hemos visto que muchos de los mejores contadores públicos y planificadores financieros avanzan de esa forma en su carrera. Algunos contadores públicos son mejores que otros en ayudar a sus clientes a acumular riqueza. Elija el que tenga en su clientela la mayor concentración de PAR. Tal vez le convenga explicarle el concepto.

NO SOMOS EL AUTO QUE MANEJAMOS

ELLOS CONSIDERAN QUE LA INDEPENDENCIA ECONÓMICA ES MÁS IMPORTANTE QUE OSTENTAR UN NIVEL SOCIAL ALTO.

El Sr. W.W. Alian es un multimillonario que se hizo solo. Él y su mujer viven en la misma casa de tres dormitorios en el mismo barrio de clase media desde hace casi cuarenta años. Allan es dueño de dos fábricas en el Midwest, que también administra. Durante toda su vida de casado, ha tenido solamente autos de cuatro puertas General Motors. Él le dirá que nunca se complicó con vehículos o productos de status de ningún tipo.

Las empresas del Sr. Allan, al igual que su casa, son operaciones altamente eficientes. La productividad de sus empresas, combinada con los hábitos de consumo moderados de su familia, produjeron muchos dólares sobrantes. Estos, a su vez, fueron reinvertidos en sus empresas, propiedades comerciales y acciones ordinarias de una serie de compañías americanas de alta calidad. El Sr. Allan es lo que nosotros llamamos un súper PAR. Su patrimonio neto es más de diez veces el valor esperado para individuos de su categoría de ingreso/edad.

A lo largo de su entrepreneurs. Actuó como mentor de docenas de dueños de empresas y evitó que muchas de ellas se hundieran brindando asistencia financiera a empresarios luchadores. Pero nunca dio crédito a personas que exhibieran la filosofía del "sombrero grande sin ninguna cabeza". Para él, esa gente nunca es capaz de pagar sus deudas.

Según Allan, esos tipos "gastan, gastan y gastan, antes de tener dinero y antes de ganarlo siquiera". El Sr. Allan, como todos aquellos a quienes respaldó financieramente, no han creído nunca que el propósito de la vida fuera parecer ricos. De acuerdo con él, "por eso soy económicamente independiente":
carrera, el Sr. Allan ayudó a muchos otros

—Si su objetivo es tener seguridad económica, tal vez la logre... Pero si su motivación es ganar dinero para gastarlo en la buena vida... nunca lo conseguirá.

Muchos que nunca logran independencia económica tienen una serie de creencias muy distintas. Cuando les preguntarlos sus motivos, hablan en términos de trabajo y carrera. Pero si les preguntamos por qué trabajan tanto, por qué eligieron las carreras que eligieron, sus respuestas no tienen nada que ver con las de Alian. Son SAR, y los SAR, en especial los productores de ingresos altos, trabajan para gastar, no para llegar a ser económicamente independientes. Los SAR ven la vida como una serie de ascensos de un nivel de lujo al siguiente.

Entonces, ¿quién se divierte trabajando? ¿Quién obtiene satisfacción de su carrera? ¿Los PAR o los SAR? En la mayoría de los casos que analizamos, a los PAR les encanta trabajar, mientras que una gran proporción de SAR trabajan porque necesitan sostener su conspicuo hábito de consumo. Esta gente y sus motivaciones ofenden al Sr. Alian, quien muchas veces reiteró:

—El dinero no debe cambiar nunca nuestros valores... Ganar dinero es sólo un boletín de notas. Es una forma de saber cómo andamos.

NADA DE ROLLS-ROYCE, POR FAVOR

El Sr. Alian es muy perceptivo en cuanto a los sub acumuladores de riqueza.

En esencia, piensa que los objetos cambian a la gente. Si usted adquiere un objeto con status, lo más probable es que deba comprar otros para armar el rompecabezas socialmente conspicuo. En poco tiempo, todo su estilo de vida habrá cambiado.

El Sr. Alian comprende claramente la naturaleza complementaria de los productos de status y el estilo de vida de alto consumo. Él no tiene ninguno de esos artilugios. Tal como él lo ve, constituyen una amenaza para su estilo de vida más bien simple pero muy eficiente:

Los valores y prioridades del Sr. Alian fueron puestos a prueba hace poco. Varias de las personas a las que Alian ayudó a seguir en actividad decidieron comprarle un regalo de cumpleaños especial. Qué gesto más lindo, pensaron. Pero los regalos de status, ya sea de amigos o padres ricos, no siempre son compatibles con los valores y el estilo de vida del receptor. Y muchas veces, esos regalos ejercen una fuerte presión en los receptores, impulsándolos a gastar más y más para "no desentonar".

Algunos padres ricos compran a sus hijos adultos casas en barrios opulentos. ¿Una buena idea? Tal vez deberían darse cuenta de que los "barrios opulentos" son barrios de alto consumo. Desde los impuestos inmobiliarios hasta la presión para decorar, desde lo que constituye el imperativo de mandar a los hijos a escuelas privadas caras hasta la camioneta de lujo 4 x 4 de $ 40.000, los hijos están ahora en el circuito de ganar para gastar. ¡Gracias, papá y mamá! Cuando el Sr. Alian, el súper PAR, nos dijo:

—Hace poco ocurrió algo interesante. Descubrí que iban a hacerme un regalo sorpresa [de varios socios cercanos]. ¡Un Rolls-Royce de regalo! Lo pidieron para mí... un color especial, interior especial... Lo ordenaron unos seis meses antes de que yo me enterara... Todavía faltaban cinco meses [para que lo entregaran].
—¿Cómo hacemos para decirle a alguien que quiere regalarnos un RollsRoyce que no lo queremos?

¿Por qué se negó a aceptar un regalo tan maravilloso el Sr Alian? —Nada de lo que representa el Rolls-Royce es importante en mi vida. Tampoco me

gustaría tener que cambiar mi vida para hacer lo que exige tener un Rolls. No puedo tirar pescado en el asiento de atrás del Rolls, como hago ahora cuando voy a pescar. Voy a tener que llevarlos a todos al lago... Yo voy a pescar todos los fines de semana. Tenemos algunos de los mejores peces fluviales del país. Ahí afuera... donde guardo mi barco.

El tipo de pesca del Sr. Alian implica arrojar pescados sangrantes en el asiento trasero de su vehículo nacional, estándar y de cuatro años. Pero esa conducta no se compadece con ir al lago en Rolls-Royce. Estaría fuera de lugar. El Sr. Alian no se sentiría cómodo con un vehículo así. Por lo tanto, en su opinión, debía cambiar su conducta dejando de pescar o rechazando el regalo.

Analicemos un poco más el dilema del Sr. Alian. Su oficina está ubicada en su planta productora, que queda en una vieja región industrial. Un automóvil como el que le regalaban podía muy bien resultar fuera de lugar en semejante ambiente. Y, por supuesto, el Sr. Alian no quiere tener dos vehículos en funcionamiento. Eso sería ineficiente. El Sr. Alian también considera que un auto de lujo pondría mal a muchos de sus trabajadores. Podrían pensar que su jefe los explota. ¿Cómo, si no, tendría un vehículo tan caro? Hay otras consideraciones también:

—Con un Rolls, no puedo ir a algunos bodegones a los que me gusta ir a comer. No puedo llegar en un Rolls-Royce. De modo que no, gracias. Y entonces tengo que llamar y explicarles: "Tengo que decirles algo. Que no lo quiero". Es totalmente insignificante... Hay otras cosas más divertidas para hacer... más interesantes [que tener un Rolls].

El Sr. Alian reconoce que muchos objetos con status pueden ser una carga, cuando no un impedimento, para ser económicamente independiente. La vida ya tiene su carga. ¿Para qué pagar exceso de equipaje?

COMPRAR AUTOS A LO MILLONARIO

¿Cómo actúan los millonarios con sus vehículos? Alrededor del 81 por ciento los compran. Los demás alquilan con opción a compra. Solamente el 23,5 por ciento tienen autos nuevos (véase la Tabla 4-1). La mayoría no ha comprado

un auto en los últimos dos años. De hecho, el 25,2 por ciento no ha comprado un vehículo en cuatro años o más.

¿Cuánto pagan los millonarios por dichos vehículos? El millonario típico (los que están en el 50° percentil) pagaron $ 24.800 por su última adquisición (véase la Tabla 4-2). Nótese que el 30 por ciento gastó $ 19.500 o menos.

También cabe observar que el comprador norteamericano medio de un vehículo nuevo pagó más de $ 21.000 por su adquisición más reciente. ¡No es mucho menos que los $ 24.800 pagados por los millonarios! Además, no todos estos millonarios compraron vehículos nuevos. ¿Cuántos indicaron que su último auto era usado? Casi el 37 por ciento. Por otra parte, muchos millonarios indicaron que hacía poco lo habían cambiado por un auto de precio inferior.

¿Cuánto es el máximo que pagaron estos millonarios por sus vehículos? El 50 por ciento de los millonarios que encuestamos no gastaron nunca más de $ 29.000 en toda su vida. Alrededor de uno cada cinco, o sea el 20 por ciento, nunca gastó más de $ 19.950. El 80 por ciento pagó $ 41.300 o menos para adquirir su auto más caro.

¿Y si separamos de nuestra muestra a los millonarios que nos dijeron que habían heredado su riqueza (casi el 14 por ciento)? El heredero típico gastó más de $ 36.000 por su vehículo más caro. En marcado contraste, el millonario self-made típico pagó mucho menos: aproximadamente $ 27.000, o sea casi $ 9.000 menos que los millonarios que heredaron su riqueza. Por lo tanto, el comprador norteamericano típico de un vehículo nuevo gasta hoy alrededor del 78 por ciento de lo que gasta el millonario que se hizo solo por su vehículo más caro.

Podemos verlo de otra manera. El millonario típico de nuestra encuesta (del 50° percentil) gastó alrededor de $ 29.000 por su vehículo más caro. Esto equivale a menos del 1 por ciento de su patrimonio neto. El comprador promedio de un vehículo en los Estados Unidos tiene un patrimonio neto inferior al 2 por ciento del que tienen estos millonarios. ¿Compran vehículos que cuestan el 2 por ciento de lo que pagan los millonarios? Si lo hicieran,

gastarían un promedio de alrededor de $ 580 (2 por ciento de $ 29.000). En cambio, los compradores típicos de vehículos gastan el equivalente de por lo menos el 30 por ciento de su patrimonio neto por esas compras. Nótese también que, en promedio, los consumidores norteamericanos compran vehículos nuevos a un precio que es el 72 por ciento del máximo que un millonario típico llegó a gastar alguna vez en un vehículo. ¿Le da esto alguna idea de por qué tan pocos norteamericanos son millonarios?

Los millonarios que compran los autos bajo el régimen de alquiler con opción a compra son una minoría: menos del 20 por ciento. ¿Cuál fue el "precio" de su adquisición/alquiler con opción a compra más reciente? Estimamos que el 50 por ciento de los vehículos alquilados con opción a compra tuvieron un costo de $ 31.680 o menos. Alrededor del 80 por ciento de los vehículos alquilados con opción a compra fueron valuados en $ 44.500 o menos. La gente nos pregunta muchas veces: "¿Alquilo con opción a compra?". Nuestra respuesta es siempre la misma:

Más del 80 por ciento de los millonarios compran sus vehículos. Cuando más del 50 por ciento de ellos empiecen a alquilar con opción a compra — si lo hacen— , cambiaremos nuestra recomendación.

MARCAS DE VEHÍCULOS

¿Qué tipos de vehículos tienen los millonarios? Los fabricantes de autos norteamericanos pueden ponerse contentos de ver que sus marcas representan el 57,7 por ciento de los vehículos que conducen los millonarios; los japoneses representan el 23,5 por ciento, en tanto que a los fabricantes europeos les corresponde un 18,8 por ciento. ¿Qué marcas de autos son las más populares entre los millonarios? Las siguientes están ordenadas por rango según sus respectivas participaciones en el mercado:

1. Ford (9,4 por ciento). Los modelos más populares comprenden la pickup F-150 y el utilitario deportivo Explorer. (Los vehículos norteamericanos deportivos utilitarios en general popularidad entre los opulentos). están adquiriendo cada vez más

Alrededor de tres de cada diez millonarios tienen pickups Ford F-150.

Alrededor de uno cada cuatro tiene Ford Explorer. Nótese que la pickup F-150 es el vehículo más vendido en los Estados Unidos. Por lo tanto, los conductores de pickups tienen algo en común con muchos millonarios.

2. Cadillac (8,8 por ciento). Más del 60 por ciento de los propietarios de Cadillac tienen el De Ville/Fleetwood Brougham.
3. Lincoln (7,8 por ciento). Alrededor de la mitad tienen Lincoln Town Cars.
4. Un empate de tres: Jeep, Lexus, Mercedes (6,4 por ciento cada uno). Casi todos los millonarios que tienen Jeeps eligen el modelo deportivo utilitario Grand Cherokee. En realidad, este modelo se ubica primero entre todos los modelos que tienen los millonarios. Casi dos tercios de los que manejan Lexus eligen el modelo LS 400. El modelo favorito de Mercedes-Benz es el S Class.
5. Oldsmobile (5,9 por ciento). El modelo favorito en general es el Olds 98.
6. Chevrolet (5,6 por ciento). Están representados diez modelos distintos. Entre los más populares se encuentran los vehículos deportivos utilitarios Suburban y el Blazer.
7. Toyota (5,1 por ciento). El modelo Camry representa más de la mitad de este segmento.
8. Buick (4,3 por ciento). Los modelos Le Sabré y Park Avenue resultaron los más populares.
9. Un empate de dos: Nissan y Volvo (2,9 por ciento cada uno). El vehículo deportivo utilitario más popular de Nissan es la Pathfinder; en el caso del Volvo, es el 200 Series.
10. Un empate de dos: Chrysler, Jaguar (2,7 por ciento cada uno).

TABLA 4-1

VEHÍCULOS DE MILLONARIOS: MODELO-AÑO

MODELO MÁS RECIENTE DE VEHÍCULO POSEÍDO[1]	PORCENTAJE DE MILLONARIOS
Año en curso	23,5
Del año pasado/un año	22,8
De hace dos años	16,1
De hace tres años	12,4
De hace cuatro años	6,3
De hace cinco años	6,6
De hace seis años o más viejo	12,3

[1] Los que compraron vehículos representan el 81 por ciento de esta muestra de millonarios; los que alquilan con opción a compra, el 19 por ciento.

TABLA 4-2

VEHÍCULOS DE MILLONARIOS: PRECIO DE COMPRA

Suma gastada por el último modelo comprado	Porcentaje que pagó esta suma o: menos	más	Máximo importe pagado por un vehículo	Porcentaje que pagó esta suma o: menos	más
$ 13.500	10	90	$ 17.900	10	90
$ 17.500	20	80	$ 19.950	20	80
$ 19.500	30	70	$ 23.900	30	70
$ 22.300	40	60	$ 26.800	40	60
$ 24.800	50	50	$ 29.000	50	50
$ 27.500	60	40	$ 31.900	60	40
$ 29.200	70	30	$ 35.500	70	30
$ 34.200	80	20	$ 41.300	80	20
$ 44.900	90	10	$ 54.850	90	10
$ 57.500	95	5	$ 69.600	95	5

Otras marcas populares son Dodge, BMW, Mazda, Saab, Infiniti, Mercury, Acura, Honda, GMC, Volkswagen, Land Rover, Subaru, Pontiac, Audi, Isuzu, Plymouth y Mitsubishi. Los tres principales fabricantes son General

Motors Corporation, con aproximadamente el 26,7 por ciento de la población millonaria; Ford Motor Company, con el 19,1 por ciento; y Chrysler, con alrededor del 11,8 por ciento.

Como puede verse, la mayoría de los millonarios se inclinan por los llamados "fierros de Detroit". La mayoría de los norteamericanos que tienen vehículos también optan por ellos. ¿Cómo saber entonces si su vecino que tiene un Ford, un Cadillac o un Jeep es millonario o no? No puede saberlo. No es fácil juzgar las características de riqueza de la gente por los vehículos que manejan.

Un número cada vez mayor de gente rica está adquiriendo vehículos producidos por fabricantes norteamericanos, especialmente Buick, Cadillac, Chevrolet, Chrysler, Ford, Lincoln y Oldsmobile. Esta tendencia está relacionada con la creciente popularidad de los vehículos deportivos utilitarios producidos por Chrysler, Ford y General Motors. ¿Qué tienen los fierros de Detroit que atraen a los ricos? Podemos responder a esta pregunta reflexionando acerca de algo que pasó hace más de quince años. Después de entrevistar a un grupo de diez millonarios, fuimos a la playa de estacionamiento del laboratorio de investigación. Nos sorprendió mucho ver que casi todos los millonarios a los que acabábamos de entrevistar conducían fierros de Detroit, como Buick, Ford y Oldsmobile. Nos miramos y dijimos: "A esta gente no le importa el status. ¡Compran los autos al peso!". Es cierto. Muchos millonarios americanos tienen una tendencia a comprar automóviles modelo full con un bajo costo por libra (0,453 Kg). El precio promedio por libra para todos los vehículos nuevos es $ 6,86. El Buick modelo sedan cuatro puertas completo se vende actualmente a menos de $ 6,00 la libra; el Chevrolet Caprice, alrededor de $ 2,57 por libra; el Ford Crown Victoria, alrededor de $ 5,5; el Lincoln Town Car, menos de $ 10,00 la libra; y el Cadillac Fleetwood, $ 8,26 la libra. El Ford Explorer se vende por más o menos $ 5,98 la libra. El modelo más popular entre los millonarios es el Jeep Grand Cherokee, que se vende a $ 7,09 la libra.

¿Cómo son estos costos por libra respecto de los autos extranjeros? El BMW 740 cuatro puertas cuesta más de $ 15,00 por libra; el Mercedes-Benz 500 SL tiene un precio superior a $ 22,00 la libra; y el Lexus LS 400 se vende en este momento a más de $ 14,00 la libra. ¿Y la Ferrari F40? ¡$ 175,00 por libra!

A muchos interrogados opulentos les divierte tener vehículos que no denotan

un supuesto status alto. Les interesan más otros parámetros de valor objetivos. Algunos millonarios gastan, sí, una cantidad de dólares considerable en los mejores modelos de la línea de automóviles de lujo. Pero son una minoría. Por ejemplo, el año pasado se vendieron en este país aproximadamente 70.000 Mercedes. Esto se traduce en aproximadamente la mitad del 1 por ciento de más de 14 millones de vehículos vendidos. Al mismo tiempo, había casi 3,5 millones de unidades familiares millonadas. ¿Qué nos dice esto? Indica que los miembros de las unidades familiares más ricas no tienen autos de lujo importados. El hecho es que, en este país, dos de cada tres de los que compran o alquilan con opción a compra vehículos de lujo importados no son millonarios.
Las marcas domésticas siempre se han visto favorecidas por los millonarios más viejos. Creemos que esta actitud se está extendiendo incluso a los millonarios más jóvenes. ¿Por qué? Porque el verdadero crecimiento del mercado de millonarios sigue proviniendo del segmento empresario. Los empresarios, por definición, son más sensibles a los precios que otros cuando de comprar vehículos se trata. Los empresarios exitosos consideran cada gasto en términos de productividad. Muchas veces se preguntan qué impacto puede llegar a tener en los beneficios de su empresa y, en definitiva, en su riqueza gastar mucho en vehículos. En la mayoría de los casos, determinan que invertir en publicidad y nuevos equipos es mucho más productivo que en vehículos muy costosos.

COMPORTAMIENTO ADQUISITIVO

¿Qué procesos de pensamiento y de conducta atraviesan los millonarios antes de comprar un auto? Hemos hecho una investigación exhaustiva sobre los distintos tipos de compradores de vehículos que existen en las filas de los millonarios. Parecería que los ricos difieren significativamente incluso entre ellos. Estudiar estas distintas conclusiones constituye una información valiosa sobre las actitudes y comportamientos necesarios para acumular riqueza.

En la población millonaria hay cuatro tipos distintos de compradores. Por detrás de estos cuatro tipos hay dos factores fundamentales. Primero, la lealtad al comerciante. Algunos compradores son propensos a acudir al mismo comerciante una y otra vez. En otras palabras, cuando “los leales al

comerciante” quieren adquirir un vehículo, lo más probable es que trabajen con el que les vendió el último vehículo (y el anterior). Alrededor del 45,7 por ciento de los opulentos son leales al comerciante (véase la Tabla 4-3).

Todos los otros millonarios son compradores a secas. Representan el 54,3 por ciento de la población. Estos individuos no desean tener el mismo vendedor. Son muy agresivos y son compradores movidos por el precio. Muchas veces les lleva meses hacer su compra por el precio.

El segundo factor implícito en estos tipos de compradores es la opción del vehículo: nuevo o usado. Entre los opulentos, el 63,4 por ciento prefiere y compra autos nuevos. El resto, o sea el 36,6 por ciento, tiene una fuerte propensión a comprar sólo vehículos usados. Unir estos dos factores produce cuatro tipos de compradores de autos millonarios (véase la Tabla 4-3):

- Tipo 1: Compradores de vehículos nuevos leales a un comerciante (28,6 por ciento).
- Tipo 2: Clientes casuales de vehículos nuevos (34,8 por ciento).
- Tipo 3: Compradores de vehículos usados leales al comerciante (17,1 por ciento).
- Tipo 4: Clientes casuales de vehículos usados (19,5 por ciento).

COMPRADORES DE VEHÍCULOS NUEVOS LEALES A UN COMERCIANTE (28,6 POR CIENTO)

Los que tienen esta orientación compran solamente vehículos nuevos y tienen por lo menos una lealtad condicional a un comerciante o grupo de comerciantes. La mayoría de los opulentos tienen fuertes preferencias de marca respecto de los vehículos. Por lo tanto, cuando deciden comprar una marca en particular, los leales ya tienen a su comerciante en mente. Consideran que comprar vehículos nuevos al mismo o a los mismos comerciantes presenta a ciertos beneficios. Pero esto no quiere decir que entren en el negocio de su concesionario favorito, se sienten y se vayan. Al contrario, el precio — incluso para ellos— constituye una consideración importante. Tal vez usted crea que estos leales al comerciante son vagos. ¿Podrían pertenecer a lo que podríamos llamar los ricos indolentes? No, no es

ésa la razón por la cual recurren una y otra vez al mismo comerciante. Tal vez usted infiera que a estos compradores sencillamente les cae bien su vendedor. Bueno, el afecto tampoco es la respuesta.

En realidad, los compradores de vehículos nuevos leales a un comerciante prefieren minimizar el esfuerzo de elegir el comerciante y el tipo de vehículo (es decir, nuevo versus usado). Los leales favorables a los vehículos nuevos dedican una cantidad de tiempo y esfuerzo enormes a generar sus elevados ingresos. Consideran que pueden ganar mucho más dinero trabajando que yendo de un comerciante a otro o buscando una "verdadera ganga" con un vehículo usado. Este grupo tiene comerciantes particulares porque también piensa que estos vendedores ofrecen los mejores paquetes globales. Algunos de los componentes de estos "paquetes" van más allá del precio y las dimensiones físicas de un vehículo.

¿Por qué estos millonarios compran vehículos nuevos en vez de usados? ¿Por qué son menos sensibles a las variaciones de precios de los vehículos que los compradores de autos usados? En primer lugar, a los compradores de vehículos nuevos les gustan los vehículos nuevos, aunque ésta no sea la única razón por la cual los compran. En su mente, comprar nuevo antes que usado es mucho más simple; requiere menos tiempo y esfuerzo. Para ellos, los vehículos nuevos son más confiables y más fáciles de conseguir en los modelos y colores y con los accesorios que piden. En esencia, piensan que deben pagar más para recibir más.

No obstante, el precio tiene importancia incluso para este grupo. Antes de ir a ver a su vendedor favorito, casi la mitad (46 por ciento) determinan el costo de un modelo particular para el vendedor. Alrededor de uno de cada tres se pone en contacto por lo menos con dos vendedores competidores para "tener alguna idea del trato en ciernes". Algunos estudian revistas para el consumidor y otras publicaciones y guías de precios que revelan las cifras de costo para el vendedor. La ubicación es comprender el comportamiento de este vendedores que trabajan fuera de su área comercial, pero la mayoría de estos contactos se realizan solamente para evaluar las ofertas locales. Sólo alrededor de uno de cada diez es cliente de comerciantes que están fuera de la ciudad. Hay otro factor que explica la orientación de los leales a un

comerciante que compran vehículos nuevos:
otro factor importante para

grupo. Muchos contactan a
Más de uno de cada cinco negocia con comerciantes que son clientes suyos.

Las cadenas funcionan excepcionalmente bien entre los opulentos. Muchos ricos, autónomos, dueños de empresas, creen con firmeza en la reciprocidad. Piense un instante. Si usted fuera un contratista vial, por ejemplo, ¿adónde iría a comprar sus vehículos? ¿Se los compraría a un extraño con un fuerte apretón de manos, o a un concesionario que acaba de darle un contrato para pavimentar su playa de estacionamiento? La respuesta resulta obvia.

Muchos leales que son profesionales autónomos, como médicos, abogados, contadores públicos, planificadores financieros y arquitectos, también creen en este tipo de reciprocidad. Los más lúcidos tienden a comprarles a los vendedores de autos que les compran a ellos. No es raro que el dueño de una concesionaria tenga más de cien proveedores distintos que brindan productos y servicios a su empresa. En consecuencia, alberga algunas esperanzas de que estos proveedores le devuelvan el favor. A muchos de los opulentos leales les llegan clientes derivados por concesionarios a los cuales les compran. A su vez, el 25,5 por ciento de los leales indican que recomiendan a sus socios y amigos a concesionarios escogidos. Los concesionarios devuelven el favor haciendo a estos compradores considerables descuentos sobre el precio de sus compras.

Muchos millonarios son leales a sus vendedores por otra razón. Alrededor del 20 por ciento son clientes de concesionarias que pertenecen a un pariente o un amigo personal. Muchos también prefieren tratar directamente con el dueño de la concesionaria; el 37 por ciento tratan exclusivamente con los dueños. ¿Por qué? Porque creen que esto les garantiza conseguir un paquete global excelente.

CLIENTES CASUALES DE VEHÍCULOS NUEVOS (34,8 POR CIENTO)

Los opulentos con esta orientación creen que los descuentos sobre el precio

que consiguen con una compra agresiva y negociando con muchos comerciantes compensan ampliamente el tiempo y la energía que invirtieron. En promedio, han gastado un 9 por ciento menos que los leales a un comerciante compradores de vehículos nuevos por el vehículo más caro que llegaron a comprar. En su compra más reciente pagaron alrededor de un 14 por ciento menos que los leales.

Los leales tienden a comprar autos un poco más caros, lo cual explica más o menos la mitad de la variación en los precios promedio pagados por los integrantes de ambos grupos. En cambio, los clientes casuales de vehículos nuevos son más sensibles a las variaciones de precios de los vendedores competidores. Los clientes casuales son normalmente negociadores experimentados; a muchos les divierte comprar y regatear.

ORIENTACIONES DE LOS MILLONARIOS RESPECTO DE LA ADQUISICIÓN DE VEHÍCULOS

ORIENTACIÓN HACIA LOS COMERCIANTES

	Leales	Clientes casuales	TOTALES
ORIENTACIÓN POR TIPO DE VEHÍCULO:	1	2	
A favor de vehiculos nuevos	% de millonarios que son: Compradores de vehiculos nuevos leales a concesionarios = 28,6	% do millonarios que son: Clientes casuales compradores de vehiculos nuevos = 34,8	% de millonarios que están: A favor de vehiculos nuevos = 63,4
	% de leales = 62,5	% de clientes casuales = 64,1	
	% a favor de vehiculos nuevos = 45,1	% a favor de vehiculos nuevos = 54,9	
	3	4	
A favor de vehiculos usados	% de millonarios que son: Compradores de vehiculos usados leales a concesionarios = 17,1	% de millonarios que son: Clientes casuales compradores de vehiculos usados = 19,5	% de millonarios que están: A favor de vehiculos usados = 36,6
	% de leales = 37,5	% de clientes casuales = 35,9	
	% a favor de vehiculos usados = 46,8	% a favor de vehiculos usados = 53,2	
TOTALES	% de millonarios que son: Leales a concesionarios = 45,7	% de millonarios que son: Clientes casuales de concesionarios = 54,3	

A diferencia de los leales a los comerciantes, es mucho menos probable que los clientes casuales sean clientes de concesionarios pertenecientes a parientes o amigos personales cercanos, que deriven a otros a comerciantes que luego les hagan descuentos significativos en los precios, que compren exclusivamente a los dueños de las concesionarias o que compren a comerciantes que hacen negocios con ellos. Por otra parte, es mucho más probable que les lleve semanas —y hasta meses— "dar vueltas para cerrar el mejor trato", que exijan como precio 'el costo al vendedor" o "por debajo del

costo”, o que “compren un modelo nuevo con un fuerte descuento y lo revendan dentro de un año o dos al mismo precio o más alto”.

CÓMO LICITAR PARA SU TRANSACCIÓN

Si lo asusta la idea de comprar personalmente su próximo vehículo, piense en un método alternativo. El Sr. Mark R. Stuart es un amigo nuestro que ha comprado muchos vehículos visitando a comerciantes competidores. Pero hasta ahora no había comprado un auto deportivo utilitario. Si bien no tenía experiencia con este tipo de vehículo, pensó una forma de no pasar innumerables horas yendo de un concesionario a otro. Más abajo se reproduce el fax que el Sr. Stuart envió a los gerentes de ventas de seis concesionarias Ford de la zona.

Tres de ellos respondieron de inmediato enviando sus ofertas competitivas al Sr. Stuart, quien aceptó una de ellas. Al parecer, su experiencia como oficial de abastecimiento en el ejército de los Estados Unidos le resultó útil en su vida civil. ¿Tiene fax y necesita un nuevo auto deportivo utilitario?

PARA: ______
Gerente de ventas de autos nueves
DE: Mark R. Stuart
Fax: (404) XXX-XXXX
Ref. Pedido de precio

Si le interesa hacer negocio conmigo, por favor respóndame por fax al (404) XXX-XXXX. Se trata de una compra en efectivo (sin cambio) sujeta al impuesto a las ventas en _____ distrito. Si no tienen este vehículo en stock o a pedido, no tengo apuro y puedo esperar para su entrega. He aquí las especificaciones:

Modelo de este año del Ford Explorer Limited 4x4 Color marfil perlado, asientos de cuero
Opcional: techo vidriado
Reproductor de CD
Placa delantera para la patente

La cotización debe contener el detalle del precio por partida, incluidos impuesto, chapa de patente, título y demás tasas y gastos. Quedo a la espera de su respuesta por fax. Por favor, no me llame. Si tiene alguna duda, inclúyala en su fax de respuesta. Si tengo alguna inquietud, lo llamaré. Gracias.

COMPRADORES DE VEHÍCULOS USADOS LEALES AL COMERCIANTE (17,1 POR CIENTO)

¿Por qué millonarios como los que pertenecen a este grupo, con ingresos anuales superiores a $ 300.000 y un patrimonio neto de casi $ 4 millones, tienen que comprar vehículos usados? No tienen por qué comprarlos. En general, a estos millonarios los hace más felices comprar usado que nuevo. Al comprar autos que tienen dos o tres años, sienten que el dueño original pagó mientras el vehículo perdía valor. Frecuentemente proyectan revender su adquisición usada en dos o tres años y resarcirse de una gran proporción de su pago inicial.

Muchos también piensan que regatear por vehículos nuevos es una pérdida de tiempo y energía. Consideran que los autos nuevos están sobrevaluados a nivel de los fabricantes o vendedores mayoristas; para ellos, no se puede esperar comprar un vehículo nuevo por mucho menos de lo que el concesionario pagó por él. Para muchos, los verdaderos descuentos en vehículos pueden encontrarse en el mercado de autos usados. Los leales a un comerciante que compran vehículos usados cuentan en sus filas con el mayor porcentaje de entrepreneurs.

Esta gente es sumamente sensible a los precios cuando adquiere un vehículo. Su preferencia por invertir gran parte de su ingreso en bienes que se valoricen debe equilibrarse no obstante con la necesidad de muchos empresarios exitosos de conducir vehículos de calidad. Para este grupo, la solución es adquirir vehículos usados último modelo, de calidad. Sus marcas/modelos favoritos incluyen Jeep Cherokee, Cadillac De Ville, pickups Ford F-150 y Explorer, Lincoln Town Car, Chevrolet Caprice y Suburban, e Infiniti Q45 usados.

Los integrantes de este grupo gastan menos dinero en estas adquisiciones que los integrantes de cualesquiera de los grupos proclives a los autos nuevos. El porcentaje de sus ingresos asignado a la compra de vehículos también es el más bajo de todos los grupos. En promedio, gastaron sólo el 7,6 por ciento de su ingreso en su adquisición más reciente y sólo el 9,9 por ciento en su compra más cara. Como porcentaje de su patrimonio neto, estas compras representan apenas el 0,68 y el 0,89 por ciento respectivamente.

¿Cómo deciden los integrantes de este grupo la compra y a quién hacerla? Primero, en su mayor parte averiguan el costo al vendedor de un modelo nuevo de su vehículo preferido. Luego determinan su depreciación proyectada. Esta información es utilizada para confirmar su decisión de comprar una versión usada del modelo que eligieron. La información sobre las ventas minoristas y mayoristas actuales de vehículos usados se consigue en muchas bibliotecas y librerías. A menudo, un contador público bien informado es el encargado de brindar esta información a sus clientes.

Los compradores de vehículos usados leales a un comerciante examinan luego las ofertas de varios vendedores. Esto lo hacen para juzgar la disposición de los comerciantes de la zona a "ganar el negocio" de los integrantes de este grupo. Algunos verifican los precios de los vehículos ofrecidos por particulares que aparecen en los clasificados. Muchas veces llaman por teléfono a los que presentan sus vehículos y preguntan a los vendedores particulares si estarían dispuestos a bajar el precio que piden. En la mayoría de los casos, los que llaman simplemente están haciendo un estudio de sensibilidad al precio. El comprador de vehículos usados leal a un comerciante utiliza la información que reunió como herramienta de regateo con su(s) concesionario(s) elegido(s).

En la mayoría de los casos, éste ofrecerá un precio igual o menor que el ofrecido por la presunta competencia. Los millonarios de este grupo recurren en reiteradas oportunidades al mismo o los mismos vendedores. Los compradores consideran que ser clientes fieles puede beneficiarlos en el precio y hasta en concesiones de servicio, pero ésta no es la única razón de su lealtad. Como muchos compradores de autos nuevos leales a un comerciante, el 36 por ciento de los compradores de autos usados leales a un comerciante

nos dijeron que compran autos usados a comerciantes que hacen negocios con ellos.

Muchos también son clientes de comerciantes que les derivaron clientes. Recuerde que este grupo contiene una alta concentración de entrepreneurs, profesionales autónomos y tipos de ventas y marketing muy exitosos. Obviamente, creen en la reciprocidad. Alrededor de uno cada cuatro adquiere su vehículo por parientes o amigos que están en la industria automotriz. Uno de cada tres compradores de vehículos usados fieles a un comerciante hace su compra negociando exclusivamente con el dueño de una concesionaria. Uno de cada cinco trata exclusivamente con el responsable de ventas más importante del concesionario que eligió. Esos compradores consideran que los principales profesionales de venta tienen una fuerte influencia sobre los gerentes de ventas para convencerlos de vender a precios bajos.

CLIENTES CASUALES DE VEHÍCULOS USADOS (19,5 POR CIENTO)

Los que están en este grupo son los cazadores de gangas más agresivos y más sensibles a los precios de todos los que hemos descrito. Gastan menos que los integrantes de cualquiera de los otros grupos. Pagaron un promedio de $ 22.500 por su adquisición más reciente, y por debajo de $ 30.000 la más cara. Su última compra representa menos del 0,7 por ciento de su riqueza; la más cara, menos del 0,9 por ciento. Este grupo contiene la proporción más pequeña con clientes, amigos o parientes en la industria automotriz. No teniendo un amigo en la actividad automotriz, ¿cómo hacen para conseguir un buen trato? Ante todo, no compran vehículos nuevos. Además, notará que el título de este grupo — “clientes casuales” de vehículos usados— no contiene la palabra “comerciante”. Estos individuos compran sus vehículos usados a cualquier tipo de vendedor. La mayoría de las veces los compran a particulares, pero a menudo compran en concesionarias, empresas de alquiler con opción a compra, instituciones financieras, empresas consignatarias, empresas de remates y agentes.

Los clientes casuales de vehículos usados son individuos sumamente pacientes. Son los millonarios compradores de autos con más probabilidades

de tardar meses en encontrar el trato global más ventajoso. Nunca parecen tener apuro por comprar. En cierto modo, siempre están esperando un negocio. Todo el tiempo se hallan en un estado de semibúsqueda/compra.

En un caso, un integrante de este grupo dio vueltas durante más de siete meses buscando informalmente un negocio con un Chevrolet último modelo. Pero a diferencia del Dr. Negro del capítulo 3, este comprador regateador no invirtió mucho tiempo en hacer la adquisición. Al parecer, en su largo viaje hacia su trabajo, pasaba habitualmente por tres concesionarias. Si veía un vehículo que lo atraía, se ponía en contacto con el vendedor por teléfono. Al mismo tiempo, llamaba a vendedores que ofrecían sus vehículos en los clasificados. Finalmente, le compró el vehículo a un particular, por un precio considerablemente inferior al de cualquiera de los concesionarios que había contactado. Le dijo al vendedor:

—No tengo apuro. Llámeme en un mes más o menos y le haré una oferta. Pero en este momento está pidiendo casi lo mismo que todos los concesionarios con los que estuve en contacto en estas últimas semanas.

Les dice lo mismo a todos los que contacta. También tiene su época del año favorita para negociar. Sostiene que los negocios le salen mejor desde las dos últimas semanas de diciembre hasta febrero. Dice que durante la temporada de invierno los vendedores no encuentran muchos clientes casuales dando vueltas. Las actividades y los gastos de Navidad y el tiempo frío distraen y desalientan a la mayoría de los compradores potenciales durante este período No desalientan sin embargo a muchos clientes casuales de vehículos usados. No es para nada inusual que los compradores de este grupo tengan a cuatro o más vendedores compitiendo simultáneamente por cerrar trato con ellos durante estos meses. Los integrantes de este grupo adquieren normalmente vehículos con poco kilometraje y que tengan entre dos y cuatro años. Sus marcas favoritas son Ford, Mercedes, Cadillac, Lexus, Chevrolet, Nissan y Acura.

QUÉ REVELAN LOS HÁBITOS DE COMPRA

Podemos aprender mucho sobre la gente rica si analizamos sus hábitos para

la compra de vehículos. Por ejemplo, observe que la mayoría de los millonarios son clientes casuales antes que leales a un comerciante. No por un margen muy amplio (54,3 contra 45,7 por ciento), puede aducir usted. Pero ese margen es un poco engañoso. Calcule el porcentaje neto de compradores leales a un comerciante que se inclinan hacia esa modalidad porque tienen fuertes relaciones recíprocas con su concesionario favorito. Separe también a los compradores leales que son clientes de concesionarios pertenecientes a amigos personales o parientes. Luego compare los porcentajes de leales y clientes casuales. Si lo hace, verá que en las filas de los millonarios hay por lo menos dos clientes casuales por cada comprador leal.

¿Y qué pasa con los compradores de vehículos en general? La mayoría de los compradores de vehículos no son ricos. Por lo tanto, cabría esperar lógicamente que invirtieran más tiempo y energía buscando el mejor trato. Nuestra investigación muestra lo contrario. Los que no son ricos recorren, regatean y negocian menos que los millonarios. El comportamiento para la compra de autos ayuda a explicar realmente por qué algunos individuos son ricos mientras que la mayoría no lo son ni lo serán nunca. Los clientes casuales de vehículos más agresivos y regateadores también tienden a buscar precio en otros productos de consumo. Estos individuos también tienden a planificar sus gastos. En vista de estas conclusiones, ¿qué tipo de comprador de los cuatro descritos más arriba supone que será más frugal en general?

¿Adivinó que es el de los clientes casuales de vehículos usados? Los clientes casuales de vehículos usados son los más agresivos y sensibles a los precios a la hora de adquirir vehículos. Compran utilizando una gran variedad de fuentes. Y, en promedio, pagan considerablemente menos por sus vehículos que los integrantes de los otros grupos. De todos los tipos estudiados, los clientes casuales de vehículos usados son los más reveladores para los interesados en estudiar el camino a la riqueza. ¿Por qué? Porque de todos los grupos analizados, sus integrantes tienen la ratio más alta de patrimonio neto en dólares por cada dólar de ingreso: por cada uno de los dólares que los clientes casuales de vehículos usados realizan como ingreso, tienen $ 17,2 de patrimonio neto. Tienen el menor ingreso de todos los grupos, pero, en promedio, han podido acumular más de $ 3 millones. ¿Cómo hicieron? Vale

la pena detallar su estrategia de desarrollo de la riqueza.

MILLONARIOS QUE SON CLIENTES CASUALES DE VEHÍCULOS USADOS

¿Qué factores explican las variaciones en la acumulación de riqueza? Un factor es el ingreso. Es previsible que los que tienen mayores ingresos tengan mayores niveles de riqueza. Pero nótese nuevamente que los integrantes de este grupo de compradores de vehículos usados tienen un ingreso significativamente inferior al del promedio de los otros grupos de millonarios. Alrededor de dos tercios tienen ingresos dentro del espectro de los cinco dígitos altos y los seis bajos.

Otro factor es la ocupación. Ya dijimos muchas veces que los entrepreneurs representan una parte desproporcionadamente grande de los millonarios de los Estados Unidos. Al contrario, la mayoría de las otras ocupaciones productoras de ingresos altos contienen porciones desproporcionadamente chicas de personas con patrimonios netos altos. Entre éstas se encuentran médicos, gerentes de empresa intermedios, ejecutivos, dentistas, contadores, abogados, ingenieros, arquitectos, funcionarios públicos de altos ingresos y profesores. Pero hay excepciones. Por ejemplo, cada una de estas ocupaciones no empresarias está representada en el grupo de clientes casuales de vehículos usados que describimos. Los clientes casuales de vehículos usados son únicos, incluso entre sus compañeros millonarios.

Nótese que, en promedio, tienen los puntajes más altos en las siete mediciones de la frugalidad (véase la Tabla 4-4). Detrás de su comportamiento frugal hay creencias muy arraigadas. Primero, creen en los beneficios de ser económicamente independientes. Segundo, creen que ser frugales es la clave para lograr independencia. Se reprimen de gastar mucho recordándose en todo momento que muchos que tienen elementos de mucho nivel, como ropa cara, joyas, autos y piletas, tienen poca riqueza. A menudo les dicen lo mismo a sus hijos. En un caso que estudiamos, un joven le había preguntado una vez a su padre por qué su familia no tenía piscina. El padre le contestó con la respuesta del “sombrero grande sin ganado” que utilizan muchas personas frugales. Le dijo a su hijo que ellos podían hacer instalar

una piscina, pero que eso significaría que la familia no podría enviar al hijo a la universidad.

Hoy, Carl, el hijo, es egresado de la Universidad de Cornell. No, su familia nunca hizo instalar una piscina. ¿Qué pasará cuando los hijos de Cari pregunten por la propensión a la frugalidad de su padre? ¿Podrá éste defender su orientación adquisitiva y su naturaleza frugal? La 'respuesta a esta pregunta aparece reflejada en los resultados de la Tabla 4-4. Los clientes casuales de vehículos usados tienen muchas más posibilidades de señalar lo siguiente:

$^{35}_{17}$ Mis padres son [fueron] muy frugales.

En una oportunidad, un integrante del grupo de clientes casuales de vehículos usados nos habló de sus hábitos frugales, Explicó que sus padres eran agricultores:

—Mi familia en Nebraska comprendía el valor de un dólar. Papá solía decir que las semillas se parecen mucho a los dólares. Puedes comerte las semillas o sembrarlas. Pero si has visto en qué se convierten las semillas... maíz de tres metros... no quieres desperdiciarlas. Siempre me emociona ver crecer las cosas.

Este hombre estaba muy contento con su auto norteamericano estándar de cuatro puertas y tres años de antigüedad. Consideraba que su vehículo no le hacía ver a nadie que era una persona muy rica. Según él, tampoco alentaba a los ladrones a seguirlo para robar su propiedad. Muchas veces se refería a su auto como “el último que robarían de la playa de estacionamiento de un aeropuerto”.

LA FRUGALIDAD SE TRADUCE EN RIQUEZA

Ser frugal es una razón importantísima por la cual los integrantes del grupo de los vehículos usados son ricos. Ser frugales les da una base en dólares para invertir. De hecho, invierten una parte considerablemente mayor de su ingreso anual que cualesquiera de los otros tipos de compradores de vehículos. Esto se aplica también a sus aportes a programas de retiro/renta

vitalicia. Como usted ya habrá supuesto, el grupo de clientes casuales de vehículos usados también contiene el porcentaje más elevado de prodigiosos acumuladores de riqueza. Este grupo tiene considerablemente más posibilidades de estar de acuerdo con la siguiente afirmación:
$^{35}_{17}$ Nuestra familia funciona en base a un presupuesto anual bien meditado.

Para presupuestar bien, hay que llevar un registro de los desembolsos. Una vez más, el cliente casual de vehículos usados es más meticuloso que el de los demás tipos. Un número mayor de ellos coincide en que:

$^{35}_{17}$ Sé cuánto gasta nuestra familia por año en comida, ropa y protección.

Los clientes casuales de vehículos usados también son propensos a regatear al comprar ropa. Su puntaje de 145 fue el mayor en general (véase la Tabla 4-4). Un porcentaje significativamente mayor estuvo de acuerdo con esta afirmación:

$^{35}_{17}$ Nunca compré un traje que no estuviera en liquidación.

Es mucho más probable que los clientes casuales de vehículos usados sean clientes de supermercados, que otros tipos de compradores de vehículos. Esto se ve claramente en la respuesta positiva a la siguiente afirmación:

$^{35}_{17}$ Muchas veces compro mis trajes directamente en la fábrica.

TABLA 4-4

ESTILOS DE VIDA ECONÓMICOS SEGÚN TIPOS DE COMPRA DE VEHÍCULOS

Correlato de estilo de vida económico y financiero	Compradores de vehículos nuevos leales a concesionarios (28,6 %)	Compradores casuales de vehículos nuevos (34,8%)	Compradores de vechículos usados leales a concesionarios (17,15)	Clientes casuales compradores de vehículos usados (19,5%)
Vacunación contra el consumo: "La mayoría de los que viven en barrios de alto nivel tienen poca riqueza real".	59[1] Bajo (4)	106 Alto (2)	111 Bajo (3)	136[2] Alto (1)
Orientación definida hacia la frugalidad: "Siempre fui frugal".	82 Bajo (4)	108 Alto (2)	89 Bajo (3)	121 Alto (1)
Legado de orientación hacia la frugalidad: "Mis padres son [eran] frugales".	91 Bajo (4)	99 Mediano (3)	105 Mediano (4)	111 Alto (1)
Orientación presupuestaria de la unidad familiar: "Nuestra casa funciona en base a un presupuesto anual calculado a fondo".	95 Mediano (3)	101 Mediano (2)	85 Bajo (4)	118 Alto (1)
Orientación obsesiva hacia el registro de gastos: "Sé cuánto gasta nuestra familia al año en comida, ropa y vivienda".	101 Mediano (2)	94 Mediano (4)	96 Mediano (3)	112 Alto (1)
Clientes casuales de ropa orientados a las ofertas: "Nunca compré un traje que no estuviera en liquidación".	69 Bajo (4)	89 Bajo (3)	123 Alto (2)	145 Alto (1)
Orientación a ser cliente de tiendas con descuento: "Muchas veces compro mis trajes en puntos de venta de fábrica".	62 Bajo (4)	106 Mediano (3)	111 Alto (2)	136 Alto (1)

[1] Por ejemplo, los compradores de vehículos nuevos leales a un concesionario tienen un puntaje considerablemente inferior (59) en la escala de vacunación contra el consumo, en comparación con el puntaje compuesto en el caso de todos los millonarios (100). En esta escala de vacunación contra el consumo se ubican últimos/cuartos.

[2] Por ejemplo, los clientes casuales compradores de vehículos usados tienen un puntaje considerablemente más alto (136) en la escala de vacunación contra el consumo, en comparación con el puntaje compuesto en el caso de todos los millonarios (100). En esta escala de vacunación contra el consumo se ubican primeros.

Además, son clientes casuales considerablemente más frecuentes en Sears que cualquiera de los otros tipos de compradores de vehículos millonarios. Este grupo gasta un promedio considerablemente menor por una serie de artículos. Tal como dijimos en el' capítulo 2, les pedimos a todos nuestros encuestados millonarios que nos dijeran cuál era el máximo que habían pagado por (1) un reloj pulsera, (2) un traje de vestir, y (3) un par de zapatos. Una vez más, el cliente casual de vehículos usados demostró su frugalidad. Los integrantes de este grupo gastaron sólo un 59 por ciento de lo que gastaron los otros millonarios de nuestra encuesta por un reloj pulsera, un 83 por ciento por un traje y un 88 por ciento por un par de zapatos.

La mayoría de las personas no tienen la capacidad necesaria para aumentar sus ingresos en forma importante. Sin embargo, el ingreso es un correlato positivo de la riqueza. ¿Cuál es, pues, nuestro mensaje? Si no puede aumentar considerablemente su retribución, hágase rico de alguna otra manera. Hágalo defensivamente. Así lo hicieron la mayoría de los clientes casuales de vehículos usados. Lograron inmunizarse para no contraer el estilo de vida de alto consumo que adoptaron muchos de sus vecinos. Más del 70 por ciento de sus vecinos ganan tanto o más que lo que ganan ellos. Pero menos del 50 por ciento de sus vecinos tienen un patrimonio neto de $ 1 millón o más.

La mayoría de estos vecinos de los millonarios con altos ingresos y bajo patrimonio neto hacen la suposición equivocada. Suponen que concentrando su energía en generar ingresos altos, automáticamente serán opulentos. Juegan una ofensiva excelente en este sentido. La mayoría de ellos están posicionados en el 3 o 4 por ciento más alto de la distribución del ingreso para todas las unidades familiares de los Estados Unidos. Juegan una defensa mala. Ya hemos señalado muchas veces la idea que nos manifestaron muchísimos millonarios:

En los Estados Unidos es más fácil ganar mucho que acumular riqueza.

¿Por qué ocurre esto? Porque somos una sociedad orientada al consumo. Y los vecinos no millonarios productores de ingresos altos de los clientes casuales de vehículos usados se cuentan entre las personas más orientadas al

consumo de los Estados Unidos.

CASOS DE ESTUDIO

J.S; CPN: COMPRADOR DE VEHÍCULOS NUEVOS LEAL A UN COMERCIANTE

El Sr. J.S., es uno de los tres socios principales de un estudio contable pequeño pero muy productivo. También es millonario. J.S. se divierte comprando vehículos nuevos y la idea de comprar autos usados no lo seduce en absoluto. Para él, tener un vehículo usado es como usar la ropa vieja de otro. El Sr. J.S. es leal a un comerciante en parte porque [su] “tiempo es más valioso que recorrer negocios buscando un descuento supuestamente grande”. Además, el Sr. J.S. le compra a un concesionario con el cual trabaja.

Nuevamente, la red y la reciprocidad son factores importantes implícitos en los hábitos de compra de vehículos de muchos compradores de autos nuevos leales a un comerciante. ¿Cómo ganó J.S. al concesionario de vehículos como cliente para su contabilidad? Derivándole más de una docena de sus clientes al propietario de la concesionaria antes de venderle al comerciante sus servicios contables. Previamente, el dueño había negociado con otra firma contable durante años antes de darse cuenta de que su estudio nunca le había derivado ninguno de sus clientes.

Ahora el concesionario y el Sr. J.S. tienen un vínculo recíproco muy fuerte. Una de las grandes ventajas de ser un dueño de empresa autónomo es la capacidad de incidir en los hábitos de su organización respecto de sus clientes. En el caso del Sr. J.S., también ejerce su influencia sobre varios de sus clientes. Él es líder de opinión sobre los comerciantes para muchos de sus clientes. J.S. le aclara a cada cliente que deriva que el comerciante también es cliente suyo. El comerciante, a su vez, puede llegar a brindar un servicio favorable y hacer concesiones de precio a estos clientes. En los últimos diez años, el Sr. J.S. vendió esencialmente más de tres docenas de vehículos para su cliente, el concesionario de autos. Al mismo tiempo, el concesionario gastó muchos miles de dólares por los servicios contables del Sr. J.S.

T.F; AGENTE DE BOLSA: COMPRADOR DE VEHÍCULOS USADOS, LEAL A UN COMERCIANTE

El Sr. T.F. es agente de Bolsa y un millonario que disfruta comprando automóviles de lujo último modelo usados. Después de comprar varios modelos al mismo vendedor, al Sr. T.F. se le ocurrió una idea: hacer un llamado personal de ventas al dueño de la concesionaria. El Sr. T.F. recordó al dueño que le había comprado tres autos en los últimos cinco años y que le había derivado varios clientes. Luego le preguntó al vendedor si le devolvería el valor dándole parte de su negocio de inversiones. La respuesta del concesionario fue muy franca. Le dijo al Sr. T.F. que vendía vehículos a docenas de agentes de Bolsa y que no podía hacer negocios con todos ellos.

El Sr. T.F. comprendió la posición del vendedor. Entonces le hizo una contrapropuesta. Le preguntó al concesionario si no tendría la amabilidad de darle el nombre de sus cinco proveedores principales:

—Supongamos que le pidieran los nombres de los proveedores del año en esta propiedad. ¿Quién estaría primero en su lista? ¿Quién puso el techo nuevo? ¿Puedo decir que usted me sugirió que lo llamara?

El concesionario dio el nombre de varios de sus proveedores clave al Sr. T.F. Éste sigue comprando sus vehículos al concesionario y lo recomienda. A su vez, el concesionario deriva negocios al Sr. T.F.

UNO DE LOS AUTORES, TOM STANLEY, VENDE UN AUTO

Justo antes de Navidad, puse un aviso clasificado en el diario local para vender el Acura Legend de mi familia. Antes de hacerlo, llamé a un concesionario. Me asesoró sobre el precio tope que podía obtener por el auto y ése fue el precio que pusimos en el aviso. Siempre he mantenido meticulosamente nuestros vehículos. Nuestro Legend tenía casi todas las opciones pensables, incluido el llamado Gold Package. El auto estaba siempre en el garaje. Nuestro vendedor de Acura hizo todo el mantenimiento y los ajustes indicados. ¡Hasta usamos aceite sintético Mobil One! El auto tenía un buen juego de neumáticos Michelin MXV4, con apenas unos miles de kilómetros. Y, tal vez lo más importante, habíamos comprado el auto

nuevo. Mi aviso clasificado resaltaba muchas de esas características. Permítame describir algunos de los personajes que se tomaron la molestia de pasar a ver el auto.

Cliente casual uno: Una alta ejecutiva en el área de marketing

Llegó al volante de un Infiniti Q45. Cuando vi el auto, le pregunté por qué le interesaba el Legend, teniendo en cuenta que el Q45 parecía casi nuevo. Me dijo que el Q45 era del marido y que lo habían comprado usado casi un año antes. En realidad, acababa de ver autos Legend e Infiniti "de dueños anteriores" en varios concesionarios. Dejó bien aclarado que en su casa tenían preferencia por los vehículos usados. No eran particularmente leales a una marca, pero su marido y ella preferían una serie reducida de vehículos. Ésta incluía los Acura Legend, Infiniti Q45 y la serie Lexus 400.

El día que vino a verme, se había tomado la tarde libre en el trabajo. Tenía un mapa de la zona de Atlanta y había marcado la ubicación de concesionarios selectos y las direcciones de vendedores particulares. De esa manera, me hizo saber que estaba muy al tanto de las oportunidades "irresistibles". Era obvio que esta mujer era muy hábil para evaluar autos usados. De inmediato señaló un ruidito en la puerta del conductor. Examinó el interior, el compartimiento del motor y la chapa metálica del auto. Después me preguntó por qué tenía que vender el Legend. Le respondí diciéndole que "mis hijos adolescentes detestan los autos de cuatro puertas. Para ellos, un Legend se adapta a personas poco divertidas y maduras como sus padres. Preferirían incluso una 4x4 gastada o algún modelo deportivo de dos puertas deteriorado".

Permaneció un instante en silencio, pensando en mi comentario. Ahora que lo pienso, sospecho que habría preferido otra respuesta. Habría querido que dijera que vendía el vehículo por compromisos económicos. Eso la habría puesto en una posición de regateo mucho más fuerte. No obstante, trató de negociar un precio más bajo. Me preguntó cuál era el precio más bajo que estaba dispuesto a aceptar por el auto y le respondí que si no lo vendía en treinta días, vería la posibilidad de bajar el precio. Entonces le señalé el portafolio que había en el asiento delantero, con todos los registros de mantenimiento, el adhesivo original de la ventanilla, etc. Se dio vuelta, volvió

al Q45 con dueño anterior y se fue. No volví a verla. Estoy convencido de que encontró exactamente lo que buscaba, o sea, un verdadero negocio por un vehículo usado último modelo de alguien que estaba apurado por vender.

Cliente casual dos: Vicepresidente de una institución financiera regional

Tal vez le resulte particularmente interesante conocer el puesto específico de este hombre. Era vicepresidente de una división de alquiler de vehículos con opción a compra. Supongo que podría decirse que tenía un conocimiento excelente del verdadero valor de los vehículos. También comprendía las ventajas relativas de comprar antes que alquilar con opción a compra. Al parecer, este experto en alquileres de vehículos nuevos con opción a compra pasa su tiempo buscando hacer negocio con usados.

El cliente casual número dos también estaba buscando una verdadera ganga. Le interesaban varias marcas de autos japoneses de calidad, pero, al igual que la compradora casual uno, no tenía mucha lealtad a una marca específica. Pasó una considerable cantidad de tiempo revisando los registros de mantenimiento y otros papeles del Acura. Luego me hizo la misma pregunta que la compradora casual uno: "Sin cortarme la cabeza, ¿cuánto sería el mínimo que aceptaría por el Acura?". Le di la misma respuesta que le había dado a la compradora casual uno. También se fue. Todavía estoy esperando su llamado.

Cliente casual tres: Un ex dueño de empresa rico

Cliente casual tres fue el más interesante de todos los que se pusieron en contacto conmigo. Cuando me llamó, me dijo que tenía el propósito de llevar a su mujer al shopping center local. Me preguntó dónde estábamos, lo cual le pareció ideal con respecto al shopping.

Llegó con su mujer apenas un poco después de nuestra conversación telefónica, en un BMW serie 5. El auto parecía acabado de salir de la concesionaria. Entonces le pregunté cuál era su necesidad de comprar el Acura. Me informó que el BMW era el auto de su mujer. Luego estudió el Acura de arriba a abajo.

Mientras lo hacía, tuve una charla muy interesante con la mujer. Me informó que el marido acababa de vender su parte en una exitosa firma de software. Eran millonarios. El marido seguía trabajando como consultor de la firma, pero ahora tenía más tiempo para otras cosas. También me dijo que su marido no había comprado un auto nuevo en los treinta años que llevaban casados. Se inclinaba particularmente a comprar autos japoneses de calidad usados y vehículos alemanes. Pero absolutamente nunca estaba apurado por hacer esas compras. Como muchos de los que pertenecen al grupo de clientes casuales de vehículos usados, le daba un placer enorme hacer buenos negocios con vendedores particulares, con mucho auto y muy poco capital.

Sospecho que por eso pasó tanto tiempo indagándome. Me preguntó de qué vivía. Quiso saber cómo andaba mi actividad. Tal vez pensó que era un ejecutivo de empresa sin trabajo. De lo contrario, ¿cómo iba a estar en mi casa a media tarde con mis pantalones caqui y mi camisa de franela? Le dije que era escritor y que trabajaba en mi cuarto libro. Entonces me preguntó si mis otros libros se vendían bien. "Fantásticamente", le dije. Entonces frunció el ceño e hizo "la" pregunta: "¿Le interesaría bajar $ 1.500 del precio que pide?". Nuevamente, respondí que tal vez en treinta días, si no lo vendía antes. Todavía estoy esperando oír noticias suyas. Pareció quedar impresionado por la forma en que mantenía los autos; por eso, justo antes de irse, me preguntó si pensaba vender alguno de mis otros autos. Señaló mi Z28 Camaro de alta performance. También tuve que rechazar esa oferta.

Compradora casual cuatro: Una profesora del secundario

¿No es interesante que un número desproporcionadamente alto de clientes casuales de autos usados pertenezca a las filas de profesores y maestros? La compradora casual cuatro me llamó un viernes a la noche. (¿Cuándo rigen las tarifas telefónicas de fin de semana?) Tenía una batería de preguntas para hacerme. Después de esta intensa indagación, me informó que vivía a varios cientos de kilómetros de Atlanta, en la zona del algodón. Dijo que estaba llamando a muchos que habían anunciado Acura Legend en los clasificados de Atlanta.

Prometió volver a ponerse en contacto conmigo el miércoles siguiente.

Cumplió su promesa y me preguntó si podía enviarle pruebas por fax de que no había ninguna prenda sobre el vehículo. También me preguntó si sería posible tener una lista más detallada de los accesorios del auto. Le envié una copia del adhesivo original de la ventanilla, con precios y opciones. Después me avisó que pensaba venir a Atlanta ese viernes y ver varios vehículos que estaban en venta.

El viernes llegó a casa con su marido, un exitoso productor de algodón. Vinieron en un Nissan Máxima último modelo. El automóvil parecía estar en perfecto estado. La compradora casual cuatro nos paseó a su marido y a mí por el barrio durante unos veinte minutos para probar el Acura. Durante el paseo, tuve tiempo de hacer mis indagaciones. ¿Por qué venían desde tan lejos, de la zona algodonera? ¿Por qué estaban interesados en comprar un vehículo usado? ¿No se supone que los agricultores son frugales?

Parece que esta pareja busca un vehículo japonés último modelo de calidad cada dos o tres años. Encuentran precios y ofertas considerablemente mejores en la gran ciudad. (Están a casi 280 kilómetros del concesionario de Acura más cercano.) Compran autos como el mío y los revenden en dos o tres años en su ciudad rural por un precio cercano al que pagaron. La compradora casual cuatro y su marido me convencieron de que eran frugales. Llegaron con un cheque certificado por una cantidad $ 1.000 inferior al precio que yo pedía. Al volver del paseo de prueba, el agricultor le preguntó a su mujer:

—¿No vas a tratar de negociar con este hombre?
Ella, a su vez, dijo:
—Este hombre no necesita vender este auto. Y está en buenísimas condiciones.

El marido asintió. A continuación, ella me entregó el cheque certificado y diez billetes de $100. Una vez firmados todos los papeles, cuando terminamos el trato me dijo que mi auto se vendía por lo menos $ 3.000 más en el concesionario cerca de su finca. Le respondí que sin duda sus colegas se impresionarían al verla llegar al colegio en ese auto el lunes. El marido comentó que los otros profesores realmente se iban a impresionar si llegaban a saber lo poco que lo había pagado. Me interesó especialmente un

comentario que hizo él:

—Mi esposa trabaja con una mujer que tiene un Mercedes-Benz nuevo equipado más o menos como éste. Lo alquiló durante sesenta meses, $ 600 por mes. ¿Sabe cuánto algodón hay que cultivar para pagar eso?

UN MAESTRO DE LA FRUGALIDAD CON VECINOS SAR

¿Cómo llegó a ser millonario el Dr. Bill, un profesor de ingeniería que nunca tuvo un ingreso total de más de $ 80.000 en su familia? No heredó nada. Nunca ganó la lotería ni contrató un asesor de inversiones que convirtiera unos pocos miles de sus dólares en una fortuna. Su éxito para acumular riqueza se basa en vivir muy por debajo de sus medios. Este profesor es un ejemplo clásico de cliente casual de vehículos usados. Pero, al igual que la mayoría de los que están en este grupo de compradores, nunca descuidó a su familia. Aportó los fondos necesarios para la enseñanza universitaria de sus hijos y más. Él y su familia viven en una linda casa en un barrio de clase media alta. En realidad, alrededor del 80 por ciento de su grupo vive en casas valuadas entre $ 300.000 y $ 500.000.

El objetivo del Dr. Bill fue siempre ser económicamente independiente, pero nunca quiso ser un entrepreneur. Muchas veces, los entrepreneurs se hacen ricos corriendo grandes riesgos y aprovechando el trabajo y el talento de docenas o cientos de otras personas. El Dr. Bill no tenía pasta para otra cosa más que para profesor. No es el único. La mayoría de los habitantes de este país no tienen perfil empresario. Pero esto no significa que no puedan ser millonarios.

Muchas veces confunden nuestro mensaje respecto de la relación entre ser rico y ser emprendedor. Nosotros no le decimos a la gente que deje lo suyo, ya sea en medicina, derecho, contabilidad y otras ocupaciones, y se una a las filas de los entrepreneurs del país. No considere ese cambio a menos que realmente lo quiera y sea capaz de lograrlo. Si usted puede generar un ingreso razonablemente bueno — digamos, el doble de la norma de las unidades familiares norteamericanas, o sea de $ 65.000 a $ 70.000— algún día puede hacerse rico si sigue la estrategia defensiva desarrollada por los millonarios

que son clientes casuales de vehículos usados.

La mayoría de los vecinos no millonarios del Dr. Bill no tienen un presupuesto familiar. No planifican el consumo. Como consecuencia de ello, no tienen ningún límite en sus gastos domésticos excepto uno: los topes de su ingreso. Sin embargo, éstos son los tipos propensos a murmurar críticas contra vecinos frugales como el Dr. Bill.

El Sr. Norman es un ejecutivo que vive en una casa de $ 400.000 en el barrio del Dr. Bill. El ingreso de su unidad familiar el año pasado fue superior a $150.000. Pero no ha invertido casi nada en otra cosa que no sea el capital de su casa, vehículos y un plan de retiro de la empresa. La unidad familiar del Sr. Norman tiene un patrimonio neto inferior a los $ 200.000. El Sr. Norman y su mujer tienen cincuenta años, lo mismo que sus vecinos, el Dr. Bill, el cliente casual de vehículos usados, y su mujer. Bill gana apenas la mitad de lo que ganan los Norman. Pero la unidad familiar de Bill tiene un patrimonio neto nueve veces superior al de los Norman. ¿Es posible?

Es más que posible. Es probable y previsible. Una gran ofensiva y una mala defensa se traducen en una sub acumulación de riqueza. Pero los Norman no son los únicos. En su barrio hay muchos más sub acumuladores como ellos que prodigiosos acumuladores como el Dr. Bill y su familia. SAR como los Norman consideran degradante pensar siquiera en comprar un auto usado. Para ellos, un auto usado es impensable. Su vecino, el Dr. Bill, nunca se sintió degradado por comprar autos usados de calidad. En realidad, adquirir cosas buenas usadas le da una gran satisfacción. Considera que, a lo largo de los años, comprando usado antes que nuevo ahorró como para financiar totalmente la enseñanza media y superior de sus hijos.

¿Dónde compró el Dr. Bill su último auto, un BMW serie 5 de tres años? Se lo compró a Gary, un profesional de ventas de altos ingresos, hiperconsumidor empleado en el área de alta tecnología. Él sólo compra vehículos importados nuevos. Si Gary es como la mayoría de los SAR, está convencido de que el comprador de su viejo BMW serie 5 no está tan bien económicamente como él. Éste es uno de los síntomas elocuentes de ser SAR. Los SAR en general piensan que tienen más riqueza que sus vecinos.

Muchos SAR también creen que la gente tiene el mejor auto que puede pagar.

Pensemos la situación de otra manera. Gary, el sub acumulador de riqueza, está subsidiando las compras de vehículos del Dr. Bill. Gary carga con el fardo de la desvalorización de tres años y luego transfiere la titularidad de un automóvil bueno al Dr. Bill, el millonario frugal. Por otra parte, como es empleado, no puede compensar la depreciación con su obligación tributaria del impuesto a las ganancias. Además, no tiene ningún amigo, pariente o cliente en el negocio de vehículos. No consigue deducciones fiscales, ni súper descuentos de un tío o tía dueños de una concesionaria, ni tampoco reciprocidad alguna de un cliente que esté en el negocio automotor. Consume vehículos lisa y llanamente por placer.

¿Qué deberían saber Gary, el Sr. Norman y otros integrantes de la variedad SAR? Que gastan más en vehículos que el millonario norteamericano típico. El ingreso de Gary es igual al de muchos millonarios, pero él no es millonario. Tal vez lo compense con su alto consumo de productos selectos. ¿Trata de emular los hábitos de compra y movilidad del presidente de la empresa que lo emplea? Pero el presidente es un millonario y tiene capital en la empresa. A diferencia de Gary, no compró un automóvil caro hasta que no fue rico. En cambio, puso gran parte de su ingreso nuevamente en la empresa a través de la compra de acciones. Gary, por el contrario, hace sus costosas compras antes de ser rico. Pero es poco probable que llegue ese día.

5 ATENCIÓN ECONÓMICA EXTERNA

SUS PADRES NO LE BRINDARON ATENCIÓN ECONÓMICA EXTERNA

Estimados Sr. Stanley y Sr. Danko:

Acabo de leer un artículo sobre su investigación referida a los millonarios. Mi mujer tiene un fondo en custodia vencido que sus padres no quieren liberar. Mi suegra lo posterga con papeleo. Parece resuelta a no entregarle nunca los fondos a mi mujer.

¿Es posible que en su investigación se pongan en contacto con la familia de

mi mujer? Su nombre es _________. O tal vez podrían sugerirnos otra fuente que pudiera decirnos cuál es la suma del fondo en custodia.

Gracias.
Los saluda atentamente.
L.S.

El autor de esta carta y su mujer necesitan dinero urgente. Quien la envía (lo llamaremos Lamar) está casado con una mujer (nos referiremos a ella como Mary) que viene de una familia rica. Mary recibe cada año regalos de sus padres por más de $ 15.000 en efectivo. Recibe estas donaciones, así como otros tipos de ayuda, desde que Lamar y ella se casaron hace casi treinta años. En este momento, ambos tienen cincuenta y tantos años. Viven en un barrio espléndido en una casa muy linda. Son socios de un club. A los dos les gusta jugar al tenis y al golf. Los dos manejan autos importados de lujo. Usan ropa fina y participan socialmente de varias organizaciones sin fines de lucro. Antes trabajaban activamente para reunir dinero destinado a las escuelas privadas en las que estaban sus hijos. Los dos disfrutan con los vinos de primera calidad, los alimentos sofisticados, los espectáculos, las joyas de alto precio y los viajes al exterior.

Los vecinos creen que Lamar y Mary son ricos. Algunos están firmemente convencidos de que son multimillonarios. Pero las apariencias pueden ser engañosas. No son ricos. ¿Tienen por lo menos un sueldo alto? No, ni el marido ni la mujer ganan un sueldo alto. Mary es ama de casa, Lamar es administrador en el college local. Durante su prolongado matrimonio, en ningún momento los dos llegaron a tener un ingreso anual superior a los $ 60.000, aunque llevan una vida similar a los que tienen ingresos por lo menos dos veces más abultados. Algunos pueden señalar que esta pareja presupuesta y planifica de maravillas. ¿De qué otro modo pueden vivir tan bien con tan pocos dólares de ingreso? Pero Lamar y Mary no elaboraron un solo presupuesto en todos los años que llevan juntos. Gastan todos los años por encima de sus ingresos. También gastan todo el dinero que Mary recibe de sus padres. En suma, Mary y Lamar pueden vivir tan lujosamente porque son receptores de lo que llamamos atención económica externa (AEE). La atención económica externa son los regalos sustanciales y los “gestos de

generosidad” que algunos padres tienen para con sus hijos adultos y sus nietos. Este capítulo analizará las derivaciones de la atención económica externa y cómo afecta la vida de quienes la dan y quienes la reciben.

AEE

Muchos de los distribuidores actuales de AEE demostraron anteriormente en su vida una habilidad considerable para acumular riqueza. En general son frugales con respecto a su propio consumo y a su estilo de vida. Pero algunos no son tan frugales cuando se trata de tener “gestos de generosidad" con sus hijos y nietos. Estos padres se sienten impulsados, obligados incluso, a dar apoyo económico a sus hijos adultos y sus familias. ¿Cuál es el resultado de esta dádiva? Los padres que suministran ciertas formas de AEE tienen considerablemente menos riqueza que los padres de edades, ingresos y pertenecientes a grupos ocupacionales similares cuyos hijos adultos son económicamente independientes. Y en general, cuantos más dólares reciben los hijos adultos, menos acumulan, mientras que los que reciben menos dólares acumulan más.

Los distribuidores de AEE en general llegan a la conclusión de que sus hijos adultos no podrían mantener un estilo de vida de clase media alta y alto consumo si no fueran subsidiados. En consecuencia, un número cada vez mayor de familias a cuya cabeza se encuentran hijos de ricos desempeñan el papel de integrantes exitosos de la clase media alta productora de altos ingresos. Sin embargo, su estilo de vida es pura fachada. Estos hijos de los acomodados son consumidores de altos volúmenes de productos y servicios de nivel, desde sus casas coloniales tradicionales en barrios elegantes hasta sus vehículos de lujo importados. Desde los clubes hasta los colegios privados que eligen para sus hijos, son prueba viviente de una simple regla respecto de la AEE: es mucho más fácil gastar la plata de otro que los dólares generados por uno mismo.

La AEE está muy difundida en los Estados Unidos. Más del 46 por ciento de los opulentos del país pasan por lo menos $ 15.000 en AEE a sus hijos adultos y/o nietos. Casi la mitad de los hijos adultos de los opulentos que tienen menos de treinta y cinco años reciben de sus padres donaciones

anuales en efectivo. La incidencia de estas donaciones disminuye a medida que los hijos envejecen. Alrededor de uno por cada cinco hijos adultos de cuarenta y tantos a cincuenta y más recibe regalos de este tipo. Por favor, tenga en cuenta que estas estimaciones se basan en encuestas entre los hijos de ricos, y que los receptores de estas donaciones pueden llegar a minimizar la incidencia y la dimensión de esos regalos. Curiosamente, al ser encuestados, quienes dan los regalos señalan una incidencia considerablemente mayor y una cantidad de dólares superior a las que indican sus hijos adultos receptores. Gran parte de la AEE es distribuida en sumas globales o con pautas erráticas. Por ejemplo, es probable que padres y abuelos ricos den a sus hijos colecciones de monedas completas, colecciones de estampillas y regalos similares en un solo traspaso. Alrededor de uno de cuatro padres ricos ya dio esas colecciones a sus hijos adultos o nietos.

Asimismo, el pago de gastos médicos y dentales se ve precipitado por la necesidad de ortodoncia o cirugía plástica de un nieto. Alrededor del 45 por ciento de los opulentos han aportado para los gastos médicos/dentales de sus hijos adultos y/o nietos. En los próximos diez años, la población opulenta de los Estados Unidos (definida como los que tienen un patrimonio neto de $ 1 millón o más) aumentará entre cinco y siete veces más rápido que la población de unidades familiares en general. En forma directamente paralela a este crecimiento, la población opulenta producirá considerablemente más hijos y nietos que antes. La atención económica externa aumentará bastante durante este período. La cantidad de patrimonios dentro del espectro de $ 1 millón o más aumentará en un 246 por ciento durante la próxima década; estos patrimonios serán valuados (a dólares constantes de 1990) en un total de más de $ 2 billones. Pero casi la misma cantidad será distribuida antes de que los padres millonarios mueran. Gran parte de esta riqueza será distribuida por padres y abuelos acomodados llamados pre-difuntos a sus hijos/nietos.

Los costos que trae aparejado brindar atención económica externa también aumentarán considerablemente en el futuro. La enseñanza privada, los autos de lujo importados, las casas en suburbios de moda, los servicios médicos cosméticos y dentales, la universidad y muchos otros elementos de la AEE están aumentando a tasas que exceden enormemente el índice general del costo de vida. Además, a medida que nuestra población envejece, son más los

padres y abuelos acomodados que llegan a la edad de la realización del impuesto sucesorio. Las viudas y viudos, en especial, están tomando cada vez más conciencia de que el Estado puede llevarse el 55 por ciento o más de su patrimonio por las disposiciones del impuesto sucesorio. Por lo tanto, al envejecer, los opulentos aumentarán el tamaño y la incidencia de su AEE a fin de reducir la carga fiscal sobre sus bienes.

MARY Y LAMAR

¿Cómo pudieron enviar Mary y Lamar a sus dos hijos a colegios privados? En realidad no podían; los padres de Mary pagaban la cuenta. ¿Algo excepcional? Al contrario. Nuestra investigación revela que el 43 por ciento de los millonarios de este país que tienen nietos pagan la totalidad o parte de su enseñanza en colegios privados (véase la Tabla 5-1). Nos referimos a esos subsidios como mejoras educativas de tercera generación. Hace poco hablamos de esta forma de atención económica externa frente a un público de abuelas opulentas. Les presentamos aquí los resultados de nuestras encuestas. No respaldamos ni criticamos su conducta. Después de nuestra exposición, respondimos preguntas. La tercera persona que habló aprovechó la oportunidad para hacer una declaración:

TABLA 5-1

ATENCIÓN ECONÓMICA EXTERNA BRINDADA POR PADRES OPULENTOS A SUS HIJOS ADULTOS Y/O NIETOS[1]

ATENCIÓN ECONÓMICA EXTERNA		PORCENTAJE DE OPULENTOS
1.	PROMOCIONES EDUCATIVAS DE TERCERA GENERACIÓN	
	• Financiación de la enseñanza de los nietos en primario o secundario en colegios privados.	43 %
2.	PROMOCIONES EDUCATIVAS DE SEGUNDA GENERACIÓN	
	• Financiación de la enseñanza superior de hijos adultos.	32%
3.	ADICIONAL INTERGENERACIONAL PARA PROPIETARIOS DE CASAS	
	• Pago de hipoteca de hijos adultos.	17 %
	• Ayuda financiera para comprar una casa.	59 %
4.	BENEFICIOS DE INGRESOS ADICIONALES	
	• "Créditos indulgentes" (los que no se devuelven) a hijos adultos.	61 %
5.	DONACIONES DE BIENES RAÍCES GENERADORES DE INGRESOS	
	• Traspasos de propiedades comerciales a hijos adultos.	8 %
6.	TRANSFERENCIAS DE TÍTULOS	
	• Donaciones a los hijos adultos de acciones que cotizan en Bolsa.	17%
7.	TRASPASOS DE ACTIVOS PRIVADOS	
	• Donación de propiedad (total o parcial) de empresas familiares a hijos adultos.	15%

[1] Los 222 padres/millonarios incluidos en este análisis tienen por lo menos un hijo adulto, de veinticinco años o más.

—Estoy indignadísima. ¿Qué se supone que debo hacer con el dinero? La familia de mi hija tiene muchos problemas para llegar a fin de mes. ¿Conocen los problemas que hay aquí con la escuela pública? Yo mando a mis nietos a colegios privados.

Nos parece obvio que esta abuela no se siente totalmente cómoda prestando atención económica externa a la familia de su hija. El verdadero problema no

son las escuelas públicas; es que la familia de su hija se encuentra en una situación de dependencia económica. La madre tiene dificultades con el hecho de que su hija esté casada con alguien que no es capaz de generar un ingreso alto. Hija y nietos pueden no estar en condiciones de vivir en un ambiente compatible con los antecedentes de clase media alta de la madre. Entonces, la madre está resuelta a mejorar el medio ambiente de la familia de su hija.

Colaboró en forma considerable con la compra de una casa que está fuera del alcance de su hija y su yerno. La casa queda en una zona de alto nivel donde la mayoría de los residentes mandan a sus hijos a colegios privados. La única forma en que los hijos pueden seguir viviendo en esa zona residencial de alto consumo es con grandes dosis de ese tipo de atención económica externa que puede brindar la madre. Pero ella no se da cuenta de que ese medio tiene más desventajas que la autosuficiencia, aunque signifique aceptar un estilo de vida menos opulento. Mary es como la hija de la abuela de nuestro auditorio. Las dos recibieron atención económica externa. Los donantes en ambos casos hicieron la misma suposición: la atención económica externa "será un puntapié inicial para los jóvenes" y después no hará más falta. La madre de Mary se equivocó.

Lleva más de veinticinco años prestando su modalidad especial de atención médica externa. Lamar también tuvo atención económica externa. Poco después de casarse, Lamar dejó su empleo para hacer un master. Sus padres le pagaron todo el curso y los gastos anexos. Es algo frecuente. De hecho, el 32 por ciento de los millonarios de los Estados Unidos pagan la educación de posgrado de sus hijos adultos. El primer hijo de la pareja nació poco después de que Lamar había iniciado sus estudios de posgrado. A la madre de Mary no le gustaba el departamento que la pareja había alquilado cerca de la universidad a la que iba Lamar. Se hizo cargo de enviar regularmente un equipo de limpieza para "renovar el lugar". Pero en su opinión, no era el ambiente ideal para la familia. De modo que la madre se ofreció para ayudar a la pareja a que se comprara una casa. Lamar ayudaba, sí, a llegar a fin de mes.

Recibía de la universidad varios cientos de dólares al mes por su trabajo de

tiempo parcial como asistente. Mary, en esa época, no trabajaba. En realidad, ha sido ama de casa full time a lo largo de todo su matrimonio. La madre de Mary hizo un pago inicial importante para la casa de la pareja. Casi seis de cada diez padres acaudalados (59 por ciento) con hijos adultos manifestaron haber dado a sus hijos "ayuda financiera para comprarse una casa". La madre de Mary también se ocupó de los pagos de la hipoteca de la pareja. Nótese que el 17 por ciento de los millonarios que entrevistamos indicaron que habían hecho esos pagos (véase la Tabla 5-1). En un principio, la madre de Mary aportaría esos fondos como préstamo sin intereses. Pero a la larga el préstamo pasó a ser de un tipo más convencional. Los préstamos condonados son considerados totalmente convencionales por los receptores de atención económica. El 61 por ciento de los acaudalados de los Estados Unidos han dado "préstamos" de ese tipo a sus hijos adultos.

¿Qué pasó cuando la pareja se mudó a una casa más cara? La madre de Mary nuevamente subsidió la compra. Por último, la pareja se trasladó a su residencia actual. Una vez más, la atención económica externa fue parte integrante de la compra. Lamar pasó casi cuatro años haciendo su master. Durante ese tiempo obtuvo dos títulos. Hoy Lamar es administrador de un college. Pero, dado su sueldo anual de menos de $ 60.000, a Mary y a él les sigue resultando difícil llegar a fin de mes. Aun con los $ 15.000 que su suegra aporta cada año, su ingreso no es lo bastante alto como para sustentar su estilo de vida de clase media alta. Lo que resulta sumamente interesante en el nivel de ingreso anual de $ 60.000 de Mary y Lamar es que no son un caso único. Alrededor del 30 por ciento de las unidades familiares de los Estados Unidos que viven en casas valuadas en $ 300.000 tienen ingresos anuales de $ 60.000 o menos. ¿Se debe a una manera creativa de presupuestar o podría deberse a la atención económica externa generalizada en los Estados Unidos? En su mayor parte, es debido a los SAR con AEE.

Según Mary, no es muy difícil pagar las necesidades básicas familiares con el ingreso de Lamar más el regalo anual en efectivo de su madre. Lo difícil es comprar vehículos. Y a Mary y Lamar les gustan "los importados de lujo". ¿Cómo meten estas compras en su presupuesto? ¿Compran autos usados para disminuir el "dolor económico"? No, compran autos nuevos cada tres años. ¿Por qué tan seguido? Porque ése es el ciclo de la madre. Más o menos cada

tres años, la madre de Mary entrega a su hija acciones de su cartera (lo mismo hacen alrededor del 17 por ciento de los ricos norteamericanos). Algunos receptores adultos guardan esas donaciones, pero no Mary y Lamar. Ellos venden los títulos enseguida y, con lo que sacan, inmediatamente compran un auto. ¿Qué pasará con Mary y Lamar cuando "mamá" no esté? Obviamente, es una gran preocupación de la pareja. Por desgracia, no somos videntes y por lo tanto no podemos decirles cuánto dejó su madre en custodia para su hija. Les deseamos buena suerte. Mary y Lamar no tardarán mucho tiempo en consumir incluso una herencia de dimensiones considerables. Ya están anticipándose a este maná. Una casa más grande, una casa de vacaciones, un viaje por todo el mundo se perfilan en el horizonte.

¿QUÉ TIENE DE MALO ESTA SITUACIÓN?

Los adultos que se sientan a esperar la próxima dosis de atención económica externa normalmente no son muy productivos. Los regalos de efectivo se caracterizan por el consumo y el respaldo de un estilo de vida irrealmente alto. Esto es precisamente lo que les pasó a Mary y Lamar. Su ingreso anual ganado de $ 60.000 es el mismo que obtiene una pareja de obreros en su condado, con antigüedad. Tanto el hombre como la mujer son conductores de autobuses. Sin embargo, tienen una visión más realista de quiénes son y qué han logrado. En cambio, Mary y Lamar viven en el mundo de la fantasía. Exhibir una posición de clase media alta es su objetivo socioeconómico en la vida. ¿Significa esto que todos los hijos adultos de padres acomodados están destinados a convertirse en Marys y Lamars? Por supuesto que no. De hecho, enunciado como probabilidad estadística, cuanta más riqueza acumulan los padres, más probabilidades tienen los hijos adultos de ser disciplinados económicamente. Nótese que los millonarios de los Estados Unidos tienen cinco veces más posibilidades que la unidad familiar común de que un hijo o hija se gradúe de médico (a). Es más de cuatro veces más probable que tengan un hijo abogado. Pagar una carrera a los hijos equivale a enseñarles a pescar.

La madre de Mary enseñó otra cosa a su hija y a su yerno. Les enseñó a gastar. Les enseñó a depender de su máquina de dispensar pescado. Hay muchas formas de atención económica externa. Algunas tienen una influencia

positiva fuerte en la productividad de los receptores. Entre ellas se cuenta el subsidiar la educación de los hijos y, más importante aún, reservar donaciones de tal manera que puedan iniciar o mejorar una empresa. Muchos millonarios/entrepreneurs que se han hecho solos lo saben en forma intuitiva. A diferencia de la madre de Mary, prefieren dar a sus vástagos acciones privadas que no pueden cambiarse rápido por un nuevo auto importado de lujo. En cambio, ¿cuál es el efecto de los regalos en efectivo que están a ciencia cierta reservados para el consumo y para favorecer cierto estilo de vida?

Nos parece que hacer ese tipo de regalos constituye el factor más significativo para explicar la falta de productividad de los hijos adultos de los acaudalados. Con suma frecuencia esos regalos "temporarios" afectan la psiquis del receptor. Los regalos en efectivo reservados al consumo disminuyen la iniciativa y la productividad. Son formadores de hábitos. Estos regalos deben extenderse luego a lo largo de la mayor parte de la vida del receptor. El estilo de vida subsidiado de muchos adultos tiene otra consecuencia. Los vecinos ven cómo viven Mary y Lamar. ¿Qué conclusión sacan? En general, que gastar mucho constituye una forma de vida aceptable. Por ejemplo, cada tanto durante años, Mary y Lamar estuvieron en la comisión de bienvenida de su barrio. Recuerde que la pareja también se ocupó activamente de reunir fondos para el colegio privado al que iban sus hijos. ¿Qué mensaje transmiten Mary y Lamar a sus nuevos vecinos? No hace mucho, se mudaron al barrio un gerente de ventas/ejecutivo de ventas muy exitoso y emprendedor y su familia.

El ejecutivo de ventas tenía sólo treinta y cinco años en ese momento. Tenía un ingreso casi tres veces superior al de Lamar. Él y su mujer tenían tres hijos en edad escolar. A los diez minutos de dar la bienvenida a sus nuevos vecinos, Lamar inició su discurso de ventas. Les dijo que las escuelas públicas de la zona eran inferiores pero que él tenía una solución a ese problema. Lamar empezó a adoctrinar a sus nuevos vecinos en cuanto a los beneficios del colegio privado. Los nuevos vecinos escucharon atentamente. Luego preguntaron por los costos de enseñanza. Lamar les dijo que los costos eran mucho menos significativos que los beneficios. Les informó que la cuota anual del secundario era de sólo $ 9.000. Lamar dice lo mismo a todos sus

vecinos recién llegados —o sea, que $ 9.000 es un precio bajo por una gran educación—.

Bueno, obviamente, Lamar ama el colegio. Para él fue una verdadera ganga mandar a sus hijos allí, puesto que la madre de Mary pagó el ciento por ciento del costo de la enseñanza. Más tarde, el ejecutivo de ventas y su mujer hicieron algunas averiguaciones sobre el sistema escolar público local. Descubrieron que, académicamente, era mucho mejor de lo que Lamar les había dicho. Decidieron que todos sus hijos irían a escuelas públicas. Estaban contentos con la calidad de educación que impartían. ¿Qué valor tienen para usted la formación en un colegio privado, los autos de lujo, los viajes al exterior y una casa encantadora?

¿Cuán sensible es usted a los precios de estos productos y servicios? Lamar es totalmente insensible a los precios altos. El ejecutivo de ventas es justo lo contrario. A Lamar le resulta mucho más fácil gastar el dinero de otros que el suyo. El ejecutivo de ventas, por su parte, nunca recibió atención económica externa salvo alguna parte de su enseñanza elemental. El ejecutivo de ventas es en la actualidad un hombre que se autoabastece totalmente. ¿Por qué? Porque él y su familia no reciben atención económica externa reservada para el consumo. Dedica gran parte de su tiempo a aumentar su productividad trabajando más e invirtiendo con prudencia. En cambio, Lamar y Mary dedican mucho de su tiempo a pensar en recibir dosis más grandes de atención económica externa.

LA GRAN PREGUNTA

Tal vez usted se pregunte: “¿Malcriaré a mis hijos adultos si les regalo dinero en efectivo?”. Es imposible presentar en un solo capítulo todos los efectos de las donaciones en efectivo de los opulentos a sus hijos adultos. Y es importante señalar que los que reciben dichas donaciones no son los “desocupados que dejaron sus estudios” a que se refiere con frecuencia la prensa. Es posible, claro está, que sean bien educados y que tengan puestos ocupacionales respetables. Las diez ocupaciones principales de los hijos adultos de los acaudalados son las siguientes:

1. Ejecutivo de empresa
2. Entrepreneur
3. Ejecutivo medio
4. Médico
5. 5.Profesional de publicidad/ventas/marketing
6. Abogado
7. Ingeniero/arquitecto/científico
8. Contador
9. Profesor terciario/universitario
10.Docente de primario/secundario

Sin embargo, no puede negarse que los hijos adultos que reciben regalos en efectivo difieren de los demás. Comparemos la riqueza y las características de los ingresos de hijos adultos que reciben regalos con los que no. Como la edad está sumamente ligada tanto a la riqueza como al ingreso anual de la unidad familiar, es importante tratar de mantener la edad constante al hacer comparaciones entre receptores y no receptores de regalos. También es útil analizar las diferencias de estos dos grupos dentro de cada una de las diez clasificaciones ocupacionales, ya que los distintos grupos tienden a generar distintos niveles de ingreso y de patrimonio neto. Veamos una encuesta a receptores y no receptores de regalos de todos los medios económicos mayores de cuarenta y hasta cincuenta y cinco años. Analicemos las cifras que aparecen en la Tabla 5-2.

Observe que en ocho de las diez categorías ocupacionales, los receptores de regalos tienen niveles más bajos de patrimonio neto (riqueza) que los que no reciben regalos. Por ejemplo, en promedio, los contadores de aproximadamente cincuenta años de edad que reciben regalos en efectivo de sus padres tienen sólo el 57 por ciento del patrimonio neto que los contadores del mismo grupo de edad que no reciben regalos. Además, los contadores que reciben regalos generan sólo el 78 por ciento del ingreso anual de los contadores que no reciben regalos. Observe que no se incluyeron los regalos en efectivo al calcular los ingresos anuales de los contadores que reciben regalos. Cuando estos regalos en dólares libres de impuestos se suman a los ingresos de los receptores de regalos, entonces, en promedio, los receptores de regalos tienen aproximadamente el 98 por ciento del ingreso anual

promedio de los no receptores. Pese a esto, tienen sólo el 57 por ciento del patrimonio neto de los contadores que no reciben regalos.

Los contadores que reciben regalos no son el único grupo ocupacional con características de menores ingresos y patrimonio neto. Como puede verse en la Tabla 5-2, los receptores de regalos de otras siete categorías ocupacionales también tienen niveles inferiores de patrimonio neto que los no receptores, incluidos los abogados (62 por ciento), profesionales de publicidad/marketing/ventas (63 por ciento), entrepreneurs (64 por ciento), gerentes/altos ejecutivos (65 por ciento), ingenieros/arquitectos/científicos (76 por ciento), médicos (88 por ciento), y gerentes medios (91 por ciento).

TABLA 5-2

RECEPTORES VS. NO RECEPTORES DE DONACIONES EN EFECTIVO: ¿QUIÉN TIENE MÁS RIQUEZA/MAYOR INGRESO?

OCUPACIONES	% DE PATRIMONIO NETO DE LA UNIDAD FAMILIAR	POSICIÓN	% DE INGRESO ANUAL DE LA UNIDAD FAMILIAR	POSICIÓN
• Contador	57[1]	10°	78[2]	7°
• Abogado	62	9°	77	8°
• Profesional de ventas de publicidad/marketing	63	8°	104	1°
• *Entrepreneur*	64	7°	94	2°
• Alto ejecutivo/gerente	65	7°	79	6°
• Ingeniero/arquitecto/científico	76	5°	74	10°
• Médico	88	4°	75	9°
• Gerente intermedio	91	3°	80	5°
• Profesor universitario/nivel superior	128	2°	88	4°
• Docente de primario/secundario	185	1°	92	3°
• Todas las ocupaciones	81,1	—	91,1	—

[1] Por ejemplo, las unidades familiares encabezadas por contadores que reciben donaciones en efectivo de sus padres tienen el 57 por ciento del patrimonio neto de aquellos que, estando en la misma categoría ocupacional, no reciben donaciones en efectivo.

[2] Por ejemplo, las unidades familiares encabezadas por contadores que reciben donaciones en efectivo de sus padres tienen el 78 por ciento del ingreso anual por unidad familiar de aquellos que, estando en la misma categoría ocupacional, no reciben donaciones en efectivo.

Los receptores de regalos en sólo dos de los diez grupos ocupacionales tienen niveles más altos de riqueza que los no receptores. Pese a tener ingresos menores que los no receptores, los receptores de regalos que son docentes de secundario/primario tienen patrimonios netos más altos que los no receptores. Los profesores que reciben regalos tienen el 185 por ciento del patrimonio neto del promedio para los no receptores, pero sólo un 92 por ciento del ingreso. Los profesores de college/universidad que reciben regalos tienen un 128 por ciento del patrimonio neto y un 88 por ciento del ingreso de los no receptores. Los padres acomodados pueden aprender mucho de los receptores de regalos que son maestros y profesores. Los maestros y profesores que

reciben regalos en efectivo tienen una propensión mucho mayor a acumular riqueza que los receptores de regalos de las otras ocho clasificaciones ocupacionales. ¿Cómo se explica esta peculiaridad? Para hacerlo, es importante explicar primero por qué la mayoría de los receptores de regalos en general tienen una propensión menor a acumular riqueza que los no receptores.

1. DAR PROMUEVE MÁS EL CONSUMO QUE EL AHORRO Y LA INVERSIÓN

Por ejemplo, los padres acomodados en general subsidian a los hijos para la compra de una casa. Intentan, quizás, ayudar a sus hijos a "empezar con el pie derecho". Los padres suponen que dichos regalos son un fenómeno de una vez en la vida. Algunos nos han dicho que pensaban que sería "el último dólar que necesitarían los chicos". Suponen que los receptores de su generosidad podrán "arreglarse solos" en el futuro cercano. La mitad de las veces se equivocan. Los receptores de regalos a menudo no son buenos para generar ingresos. En muchísimos casos, el ingreso del receptor de regalos no aumenta al mismo ritmo que su consumo.

Recuerde que las casas caras están ubicadas normalmente en barrios que llamamos de alto consumo. Vivir en esos barrios requiere mucho más que poder pagar la hipoteca. Para ajustarse a ellos, hay que "representar el papel" en términos de ropa, paisaje, mantenimiento de la casa, automóviles, muebles, etc. Y no olvide agregar a todo lo demás los altos impuestos inmobiliarios. Por lo tanto, un aporte para un pago inicial, ya sea total o parcial, puede hacer entrar al receptor en un circuito de consumo y de dependencia continua del donante. Pero es muy probable que la mayoría de los vecinos de estos receptores no reciban dinero en efectivo de sus padres. Están mucho más contentos con su estilo de vida y tienen más confianza que la mayoría de los receptores de regalos. Muchos receptores de regalos en esta situación se vuelven sensibles a la necesidad de una atención económica externa. Su orientación puede incluso pasar de centrarse en el logro económico autogenerado a la esperanza y la perspectiva de la llegada de más regalos.

A los malos productores de ingresos en esos casos les resulta casi imposible acumular riqueza. Los regalos de pagos iniciales no son el único tipo que promueve más consumo. Tomemos, por ejemplo, a los padres acomodados que dan a su hijo Bill y a su nuera Helen una alfombra de $ 9.000 que, según nos dijeron, tenían millones de nudos hechos a mano. Bill es un ingeniero civil que trabaja para el Estado. Gana menos de $ 55.000 al año. Sus padres se sienten obligados a ayudarlo a mantener un estilo de vida y un nivel de dignidad coherente con alguien que tiene un título de una prestigiosa universidad. Por supuesto, la costosa alfombra lucía fuera de lugar en una habitación con muebles improvisados y artefactos de iluminación baratos. Entonces, Bill y Helen se vieron obligados a comprar un juego de comedor de nogal, una araña de cristal, un buen juego de mesa y lámparas caras. De ese modo, el regalo de la alfombra de $ 9.000 promovió el consumo de casi la misma suma para otros “objetos de riqueza”. Al tiempo, Bill le comentó a su madre que las escuelas públicas locales no eran tan buenas como cuando él estaba en la primaria. Su madre reaccionó diciéndole que pagaría parte de los costos de enseñanza privada de su nieto y su nieta.

Por supuesto, Bill y Helen tenían que decidir si sacarían a sus hijos del sistema público. La madre pagaría dos tercios de la enseñanza; Bill y Helen el resto. En este caso, un regalo de $ 12.000 terminó costándoles a Bill y Helen $ 6.000 al año. Además, Bill y Helen no tuvieron en cuenta los gastos adicionales que traería aparejados enviar a sus hijos a un colegio privado. Por ejemplo, muchas veces piden a los padres que colaboren con la escuela más allá de los costos de enseñanza. También pensaron que necesitaban comprar una camioneta con lugar para siete pasajeros para poder participar en el pool del colegio. Los libros y los gastos afines también son altos. Y sus hijos están ahora expuestos a otros hijos y padres que tienden a tener estilos de vida más altos que en el ambiente de la escuela pública. En realidad, sus hijos esperan poder viajar a Europa este verano. Forma parte de su educación y del proceso de socialización. Es mucho más probable que los receptores de regalos envíen a sus hijos a colegios privados que los no receptores. (Si bien hay más hijos de no receptores de regalos en la escuela privada en general, se debe a que la población de no receptores de regalos es mucho más grande que su contraparte).

2. LOS RECEPTORES DE REGALOS EN GENERAL NO DISTINGUEN DEL TODO SU RIQUEZA DE LA RIQUEZA DE SUS PADRES

Tal vez quien mejor lo expresó haya sido Tony Montage, un administrador de bienes profesional:

—Los receptores de regalos... los hijos adultos de gente opulenta piensan que la riqueza/capital de sus padres es su ingreso... un ingreso para gastar.

Uno de los motivos por los cuales los receptores de regalos por lo general creen que están económicamente bien es porque reciben subsidios paternos. Y si piensan así, tienden a gastar. De hecho, según las estadísticas, tienen tantas posibilidades de considerarse acaudalados como los no receptores de regalos opulentos. Es así, pese a ganar el 91 por ciento del ingreso y a tener el 81 por ciento de la riqueza de los no receptores.

Veamos la situación desde el lado del receptor de regalos. Durante todos los años de su vida adulta, William recibe de sus padres un regalo anual libre de impuestos de $ 10.000. William tiene cuarenta y ocho años. ¿Diez mil dólares de ingresos libres de impuestos podrían considerarse el producto de qué cantidad de capital? Supongamos una renta del 8 por ciento. Esto equivaldría a un capital de $ 125.000. Sumemos esta suma a su patrimonio neto real. ¿Cuál es el resultado? William considera que tiene $ 125.000 más de capital del que posee en realidad. Consideremos esta analogía. ¿Alguna vez usted tuvo que enfrentarse con un chico de ocho años parado en el jardín delantero de la casa de sus padres? Si usted, un extraño, trata de entrar en la propiedad, Billy o Janie probablemente le dirán: “No puede entrar en mi jardín. Ésta es mi propiedad”.

Billy y Janie piensan que es “su” propiedad. A los ocho años, puede ser cierto. Después de todo, son niños que viven en su casa. A esa edad los chicos piensan que el jardín, la casa y el auto son propiedad de la familia. Pero cuando la mayoría de los Billy y las Janie maduran, sus padres los socializan como corresponde. Se convierten en adultos independientes, adultos que pueden distinguir con claridad lo que es de ellos de lo que no lo

es. Sus padres les enseñan qué es la independencia. Por desgracia, una porción creciente de hijos adultos no está aprendiendo de sus padres el valor de ser emocional y económicamente independientes. ¿Cómo hicieron hace poco unos padres para verificar si su hijo adulto era independiente? Como base del test utilizaron el "Efecto Montage". Después de la cena de Acción de Gracias en la casa paterna, James y sus padres mantuvieron una charla. Sus padres le dijeron que habían decidido dar varias partes de "su" propiedad comercial al college privado local. El padre dijo a su hijo: "Sé que comprenderás que el college se beneficiará muchísimo con una donación". La respuesta de James, escrita en forma de titular, podría decir algo como:

Hijo de pareja opulenta grita: "También es mi propiedad y los del college no pueden entrar (a mi jardín)".

La reacción de James era previsible. Durante toda su vida ha recibido sustanciosos regalos en efectivo de sus padres. Necesitaba un regalo anual equivalente a más o menos el 20 por ciento de su ingreso para cubrir sus gastos anuales. La idea de sus padres de dar su capital al college la vivió como una amenaza a su futuro ingreso. Como muchos otros receptores de regalos, James considera que "se hizo solo". En realidad, alrededor de dos de cada tres hijos adultos que periódicamente reciben de sus padres abultados regalos en efectivo se consideran miembros del club de los "Yo me hice solo". Nos sorprenden cuando, en las entrevistas, nos dicen: "Ganamos hasta el último dólar que tenemos".

3. LOS RECEPTORES DE REGALOS SON MUCHO MÁS DEPENDIENTES DEL CRÉDITO QUE LOS NO RECEPTORES.

Los que reciben regalos periódicos en efectivo o su equivalente se sienten eufóricos respecto de su bienestar económico. Tal euforia se relaciona con su necesidad de gastar dinero. Pero gran parte de ese dinero no está al alcance de la mano. Es la atención económica externa del mañana. Entonces, ¿cómo responden a este dilema los receptores de dinero? Usan medios de crédito para allanar sus problemas con el cashflow. ¿Para qué esperar el maná después del arco iris? Los hijos adultos que reciben regalos en efectivo tienen más probabilidades que otros hijos adultos de vivir anticipándose a la

herencia considerable que a la larga recibirán. Pese a tener sólo alrededor del 91 por ciento del ingreso anual total de la unidad familiar y el 81 por ciento del patrimonio neto de los no receptores de regalos, es mucho más probable que los receptores de regalos se vuelquen al crédito. Crédito que obtienen para fines de consumo, no de inversión. En cambio, los no receptores de regalos piden más préstamos con fines de inversión. Por lo demás, en casi todas las variantes concebibles de la categoría producto/ servicio de crédito, los receptores de regalos superan a los no receptores. Esto se aplica tanto a la incidencia del uso del crédito como a los dólares reales gastados para pagar el interés sobre los saldos resultantes. Se aplica a los préstamos personales y a los saldos impagos de los préstamos de tarjetas de crédito. Los receptores y los no receptores de regalos no se diferencian demasiado en el uso de los servicios hipotecarios o en la asignación de dólares para ese fin. No obstante, una porción significativa de receptores de regalos recibió dinero para pagos iniciales importantes de sus casas.

4. LOS RECEPTORES DE REGALOS INVIERTEN MUCHO MENOS DINERO QUE LOS NO RECEPTORES.

Al ser encuestados, los receptores de regalos señalaron que invertían cada año menos del 65 por ciento de lo que invertían los no receptores. Ésta es incluso una estimación muy conservadora, ya que, al igual que la mayoría de los usuarios fuertes de tarjetas de crédito, los receptores de regalos sobreestiman la cantidad de dinero que invierten. Por ejemplo, muchas veces, al calcular el consumo real y los hábitos de inversión, se olvidan de tomar en cuenta importantes compras a crédito. Hay excepciones a esta regla. Los maestros y profesores que reciben regalos siguen siendo al parecer tan frugales o incluso más que los que no reciben ningún regalo. Es mucho más probable que ahorren e inviertan el dinero que reciben de regalo que los receptores de regalos de otras categorías ocupacionales. El tema de los maestros y profesores como modelos se trata exhaustivamente más adelante. Como ya hemos aclarado, los receptores de regalos son hiperconsumidores y propensos al crédito. Viven muy por encima de la norma para otros con ingresos comparables.

Pero a menudo la gente cree erróneamente que los receptores de regalos se

preocupan tan sólo por sus propios deseos, necesidades e intereses. No es así. En promedio, los receptores de regalos donan considerablemente más a obras de caridad que otros en las mismas categorías de ingresos. Por ejemplo, los receptores de regalos con ingresos anuales de la unidad familiar dentro de la categoría de los $ 100.000, por lo general donan apenas un poco menos del 6 por ciento de sus ingresos anuales a obras de caridad. La población general dentro de esta categoría de ingreso dona sólo un 3 por ciento. Los receptores de regalos dan en proporciones mucho más similares a las de unidades familiares con ingresos anuales dentro del espectro de $ 200.000 a $ 400.000. Esta gente da aproximadamente el 6 por ciento de su ingreso a causas nobles.

Nobles o no, los receptores de regalos consumen más, o sea que tienen mucho menos dinero para invertir. ¿De qué sirve ser versado en oportunidades de inversión cuando hay tan poco dinero o ninguno para invertir? Ésta es la situación en la que se encontró hace poco un joven profesor de administración. Le pidieron a él, receptor de regalos, que dictara un curso sobre inversión para un programa de extensión educativa. Su público incluía a mucha gente de altos ingresos y con buena formación. El profesor abordó varios temas, entre ellos, fuentes de información sobre inversiones y cómo evaluar las ofertas de acciones de las distintas empresas que cotizan en Bolsa. El profesor recibió grandes elogios de su auditorio. Estaba bien formado en su disciplina. Tenía un doctorado en administración de empresas especializado en finanzas. Sin embargo, casi al final del curso, un señor del público le formuló una pregunta simple:

—Dr. E., ¿puedo hacerle una pregunta sobre su cartera personal? ¿En qué invierte usted?
Su respuesta sorprendió a la mayor parte de la clase:
—No tengo una cartera demasiado grande en este momento. Estoy muy atado pagando dos hipotecas, el crédito para un auto, enseñanza...
Posteriormente, un participante de la clase nos dijo:

—Es como aquel tipo que escribió un libro sobre las cien cosas inteligentes para decirles a las mujeres atractivas. Pero él no conocía a ninguna.

¿Por qué los asesores financieros de receptores de regalos sub acumuladores

no hacen hincapié en la frugalidad? La mayoría de las veces los asesores financieros poseen un enfoque limitado. Venden inversiones y asesoramiento en inversiones. No enseñan a ser frugal y a presupuestar. A muchos les resulta incómodo, degradante incluso, sugerir a sus clientes que su estilo de vida es demasiado alto.

Para ser sinceros, muchos individuos de altos ingresos, así como sus asesores, no tienen idea del patrimonio neto que deberían poseer, dados ciertos parámetros de ingreso y edad. Además, los asesores financieros muchas veces no están al tanto de que sus clientes reciben todos los años regalos en efectivo importantes. Basados exclusivamente en la declaración de ingresos de su cliente, pueden llegar a decir:

—Bueno, Bill, para ser un tipo de cuarenta y cuatro años que gana $ 70.000 anuales, estás realmente bien. Realmente bien en términos de tu lindísima casa, tu barco, tus autos importados de lujo, tus donaciones, e incluso tu cartera de inversiones.

¿Pensaría igual ese mismo asesor si Bill le hablara del regalo en efectivo de $ 20.000 libres de impuestos que recibe cada año de mamá y papá? Es importante señalar aquí lo que hemos dicho a lo largo de todo este libro. No todos los hijos adultos de acaudalados se convierten en SAR. Lo son aquellos que sí tienden a tener padres que subsidian mucho el estándar de vida de sus hijos. Pero muchos otros hijos de padres acomodados se convierten en PAR. Las pruebas indican que esto ocurre cuando los padres son frugales y bien disciplinados e inculcan en sus hijos esos valores, así como independencia. La prensa popular pinta otro panorama. Muchas veces pregonan a todo bombo historias tipo “Abe Lincoln”. Dramatizan los casos en que un chico de un ambiente obrero llegó a tener mucho éxito. Presentan pruebas anecdóticas de que en los Estados Unidos la disciplina de ser pobre es un requisito previo para ser millonario.

Si fuera así, podría esperarse que hubiera por lo menos treinta y cinco millones de unidades familiares millonarias actualmente en el país. Pero sabemos que sólo hay una décima parte de esa cantidad. Es verdad que la mayoría de los millonarios son hijos de padres no millonarios, puesto que la

población no millonaria es más de treinta veces mayor que su contraparte. Una generación atrás era sólo más de setenta veces mayor. La dimensión enorme de la población no millonaria tiene mucho que ver con el motivo por el cual la mayoría de los millonarios proviene de unidades familiares no millonarias. Como planteo de probabilidades, es esperable que los millonarios engendren millonarios. En consecuencia, las probabilidades de llegar a ser millonario son menores para los individuos que son fruto de no millonarios.

UN PROFESOR Y UN ABOGADO: UN CASO DE ESTUDIO

Henry y Josh son hermanos, pero tener los mismos padres no significa que estas dos personas sean iguales. Henry tiene cuarenta y ocho años; Josh cuarenta y seis. Henry es profesor de matemática en el secundario; Josh es abogado y socio en un estudio de dimensiones modestas. Los hermanos son dos de seis hijos nacidos de los millonarios Berl y Susan, que acumularon su dinero manejando una firma de negocios. La pareja siempre fue generosa con sus hijos. Todos los años les han dado a Henry y a Josh y a sus otros hijos aproximadamente $ 10.000 en efectivo. Estos regalos no se interrumpieron cuando sus hijos e hijas llegaron a ser adultos. Berl y Susan consideraron que estos regalos los ayudarían a reducir el tamaño de su patrimonio y así disminuir el impuesto a la herencia que sus hijos deberían pagar algún día.

Berl y Susan también quisieron ayudar a sus hijos adultos a tener un buen comienzo en la vida. Pensaron que los regalos económicos, en definitiva, ayudarían a sus hijos a ser independientes. Berl y Susan siempre fueron democráticos en cuanto a la distribución de su riqueza entre sus hijos. Cada hijo adulto recibió la misma cantidad de efectivo cada año. Además, cada hijo recibió aproximadamente la misma cantidad de dinero como ayuda para comprarse una primera casa. Cabría suponer que los hijos de familias de este tipo llegaran a ser económicamente independientes. Así lo creyeron Berl y Susan, por cierto. Siempre supusieron que ellos mismos habrían tenido más éxito si hubieran ido a la universidad y más tarde hubieran recibido regalos en efectivo de sus padres. Pero los padres por ambos lados eran pobres. Berl y Susan tuvieron éxito porque sus padres les dieron mucho más que dinero.

Los dos fueron fruto de una vida hogareña disciplinada. Berl y Susan no eran solamente bien disciplinados; también aprendieron a enfrentar la adversidad, y ésta los hizo lo que son hoy: millonarios exitosos. Los tiempos difíciles en el negocio de la subcontratación dejan en el camino a los débiles e improductivos. Berl y Susan nunca fueron débiles de corazón y siempre llevaron adelante una empresa altamente productiva y de bajos costos. Algo que aplicaron tanto en su empresa como en su hogar. Incluso en la actualidad, este matrimonio nunca tuvo un auto de lujo. Nunca esquiaron ni viajaron al exterior. Tampoco están asociados a un club. Pero de alguna manera supusieron que, si sus hijos adultos se exponían a la sabiduría que se adquiere estudiando en la universidad, viajando al exterior y asociándose con gente de alto nivel, se desempeñarían económicamente mucho mejor que sus padres.

Berl y Susan se equivocaron al hacer esta suposición. Los hijos de padres acomodados no se desempeñan automáticamente tan bien como sus padres en términos de acumular riqueza. Esto no significa que los Henry y Josh de los Estados Unidos nunca superarán a sus padres. Algunos lo hacen. Pero son una minoría entre los hijos de los acaudalados. Es importante señalar que los hijos de padres opulentos tienen (a dólares actuales) alrededor de una probabilidad entre cinco de acumular una riqueza que ronde los siete dígitos durante su vida, mientras que el hijo promedio del país cuyos padres no son millonarios tiene alrededor de una probabilidad en treinta. ¿Es millonario alguno de los hijos de Berl y Susan en este momento? ¡No! Pero uno tiene más probabilidades de ingresar pronto en el club de los siete dígitos (de patrimonio neto). ¿Será Henry o Josh o alguno de los otros hijos? Los otros hijos de Berl y Susan son bastante más jóvenes que Henry y Josh.

Es indudable que la edad es un correlato de la acumulación de riqueza. Los adultos jóvenes no tienen posibilidades de haber acumulado riqueza solos. Asimismo, los otros cuatro hijos no han recibido atención económica externa de los padres durante el mismo lapso que sus hermanos mayores. Muchos observadores podrían predecir que Josh tiene probabilidades de acumular un patrimonio neto al nivel de siete dígitos antes que su hermano. Es comprensible que piensen en esta forma. Los abogados normalmente generan ingresos bastante mayores que los profesores de colegio secundario. Una vez más, el ingreso está fuertemente ligado a la acumulación de riqueza. El año

pasado, el ingreso total de la unidad familiar de Henry (sin incluir el regalo en efectivo de Berl y Susan) fue de $ 71.000; el de Josh fue de $ 123.000. Podría suponerse, a partir de estas cifras, que Josh tiene muchas más posibilidades de acumular riqueza. Después de todo, su ingreso prácticamente duplica el de su hermano. Pero los observadores que hacen estas predicciones desdeñan la regla fundamental relativa a la creación de riqueza.

Sea cual fuere su ingreso, viva siempre por debajo de sus posibilidades.

A pesar de su salario menor, Henry vive por debajo de sus posibilidades. Josh, por su parte, vive muy por encima de su ingreso. Josh "realmente cuenta con los $ 10.000 de papá y mamá para seguir en equilibrio". Los $ 10.000, sumados a su ingreso de $ 123.000, lo ubican en el 4 por ciento más alto de las unidades familiares productoras de altos ingresos de los Estados Unidos. Recuerde que más o menos el 3,5 por ciento de las unidades familiares de los Estados Unidos tienen un patrimonio neto de $ 1 millón o más. Pero Josh tiene un patrimonio neto que, incluso calculado con optimismo, se ubica muy por debajo de esta cifra. Su patrimonio neto total, con el capital de su vivienda, la asociación del estudio, la jubilación y otros bienes incluidos es de $ 553.000. ¿Y Henry? Pese a su ingreso muchísimo menor, Henry acumuló bastante más riqueza. Dicho en forma conservadora, su patrimonio neto es de $ 834.000. ¿Cómo es posible que un profesor tenga tanta más riqueza que un abogado con un ingreso casi dos veces mayor?

Dicho simplemente, Henry y su mujer son frugales; Josh y su mujer son grandes consumidores. Observamos que, como grupo, los docentes son frugales. Además, los abogados que reciben regalos en efectivo de sus padres gastan más, como asimismo ahorran e invierten menos que los abogados de edad comparable pero que no reciben ningún regalo. Como se dijo con anterioridad, los abogados que reciben regalos en efectivo de sus padres tienen sólo el 62 por ciento de la riqueza y el 77 por ciento del ingreso de los abogados en el mismo segmento de edad que no reciben regalos (véase la Tabla 5-2). ¿Dónde se ubican los docentes que reciben regalos, respecto de las dimensiones de acumulación de riqueza e ingreso? Las unidades familiares en las que al frente hay profesores que reciben regalos en efectivo de sus padres tienen, en promedio, el 185 por ciento del patrimonio neto y el

92 por ciento del ingreso anual por unidad familiar de los que, estando en la misma categoría ocupacional y de edad, no reciben regalos en efectivo.

Los docentes que reciben regalos tienen más probabilidades que los que no reciben regalos de enseñar en colegios privados, que en general pagan a su cuerpo docente sueldos menores que las escuelas públicas. Tal vez sin saberlo, muchos de los Berl y Susan de los Estados Unidos están subsidiando colegios privados al darles regalos en efectivo a sus hijos adultos. Esto a su vez puede estimular a personas como Henry a estar dispuestos a trabajar por menos dinero en un colegio privado. Henry puede pensar que, desde el momento que recibe atención económica externa, no necesita ganar unos miles de dólares más enseñando en una escuela pública. Y si bien enseña en un colegio privado, Henry se siente muy cómodo con su Honda Accord de cuatro años o la vieja rural de su mujer. En cambio, Josh está en un ambiente totalmente distinto. En realidad, el complejo de oficinas donde estaciona su auto está lleno de autos de cuatro puertas lujosos y de autos deportivos. Josh es responsable en parte de ampliar las actividades de su firma. Por eso, aunque le gustara tener un Honda de cuatro años, a sus clientes y clientes probables tal vez no les gustara viajar con él. Podrían formarse una impresión equivocada. Josh y su mujer tienen tres automóviles último modelo. Son un BMW serie 7 y una Volvo para siete pasajeros, ambos alquilados con opción a compra, y un Toyota Supra. Sus hábitos de consumo en cuanto a los vehículos son similares a los de otros consumidores que tienen ingresos considerablemente más altos. Josh gasta en promedio tres veces más que Henry por sus vehículos.

Josh también gasta casi el doble que Henry en pagos de hipotecas. Josh vive en una casa más grande y más lujosa, en un condominio de los que se definen como “de prestigio”. Henry vive en una casa modesta en un barrio de clase media. Los vecinos de Henry son profesores, gerentes medios, empleados públicos y gerentes de tienda. Henry y su familia armonizan bien con su barrio. Los hábitos de consumo que exhiben son muy de clase media. Esto es así pese a que la unidad familiar de Henry tiene entre cuatro y cinco veces más riqueza acumulada que su vecino típico. ¿Y el barrio de Josh? Su residencia principal (también tiene un tiempo compartido para la temporada invernal) está en un barrio de alto nivel. Sus vecinos son médicos, altos

ejecutivos, profesionales con puestos altos en venta y marketing, abogados y emprendedores acaudalados con ingresos altos.

Josh se siente cómodo en este ambiente, y es ideal para encontrar clientes y socios. Pero hay algo que Josh no ve: aunque su ingreso esté en el tercer cuartil comparado con el de sus vecinos, está casi en el fondo en términos del patrimonio neto de su unidad familiar. Josh y su familia representan el papel de los que tienen dos, tres y hasta más veces el patrimonio neto que tienen ellos. No estás solo, Josh. Por lo menos una de cada cinco unidades familiares de tu barrio está representando el mismo papel. Ellos también gastan más e invierten menos que otros de su zona. ¿Cómo funciona el sistema presupuestario de Josh? ¿Cómo ajusta su propensión a gastar? Josh es como muchos otros sub acumuladores de riqueza. Primero gasta. Ahorra e invierte lo que queda. Lo que esto significa en realidad es que no ahorra ni invierte nada fuera de lo que incorpora a su plan de retiro y de participación en los beneficios.

Más de dos tercios de su riqueza es el capital de su vivienda, su asociación y su retiro. En esencia, Josh y su familia invierten cero dólares de su ingreso personal. Pero tal vez sientan que son opulentos de todas maneras. Josh recibe S 10.000 en efectivo cada año. Y espera heredar mucho más algún día. Pero, ¿y los hijos de Josh? ¿Tienen probabilidades de recibir abundantes regalos en efectivo de su padre? Casi seguro que no. Sin embargo, estos chicos se crían en un ambiente de alto consumo. Es probable que traten de imitar el comportamiento consumista de su padre. Algo difícil de repetir, especialmente sin la ayuda de una atención económica externa considerable. Los hijos de Henry, en cambio, tal vez se sorprendan al saber que su padre acumuló una pequeña fortuna. Henry y su mujer nunca se excedieron.

Henry actúa como profesor, tiene autos que tienen los profesores, se viste como profesor, compra lo que compran los profesores. No tiene ninguno de los artefactos diseñados especialmente que tiene su hermano. No tiene piscina, ni sauna, ni jacuzzi, ni barco, ni es socio de un club. Tiene dos trajes y tres sacos sport. Las actividades de Henry son mucho más simples, cuestan mucho menos y apuntan mucho menos al status. Como ejercicio, hace jogging día por medio. A él y a su familia les encanta caminar y hacer

camping. Tienen, sí, sus propias carpas, varias bolsas de dormir y dos canoas (una usada). Henry lee mucho, trabaja activamente en su iglesia y pertenece a un grupo juvenil. Su estilo de vida más simple se traduce en más dólares, que son ahorrados e invertidos. Durante el primer año de Henry como profesor, un miembro del profesorado le aconsejó que aumentara sus inversiones aportando a un programa de renta vitalicia diferida tipo 403b.

Henry aporta cada año a ese programa desde que trabaja como docente. También ha invertido la mayor parte de los regalos en efectivo que recibió de sus padres cada año. ¿Quién tiene más probabilidades de retirarse cómodamente algún día: Henry o Josh? Sus padres distribuyen actualmente su capital no sólo entre sus hijos sino también entre sus nietos. Por ende, es probable que Henry y Josh hereden muy poco. Al ritmo que consume Josh, tal vez nunca logre retirarse cómodamente. Es probable que Henry sí lo haga. Las proyecciones indican que su paquete combinado de retiro y renta vitalicia diferida más su cartera de inversiones serán sustanciosos para cuando llegue a los sesenta y cinco años.

ENSEÑE A SUS HIJOS A PESCAR

Cuando damos conferencias sobre la relación entre los regalos en efectivo y el éxito económico, la gente del público suele preguntarnos: "Si no es efectivo, ¿qué formas de regalo son las más beneficiosas?". Están ansiosos por saber cómo aumentar la productividad económica de sus hijos. También en este caso, les recordamos que es fundamental que enseñen a sus hijos a ser frugales. Muchas veces, los que de chicos fueron formados de otra manera se convierten en adultos hipergastadores, que necesitan subsidios en efectivo durante los años de su juventud y su madurez. ¿Qué transferencias intergeneracionales podrían ayudar a sus hijos a ser adultos económicamente productivos? ¿Qué debería darles? Los opulentos aprecian mucho el valor de una educación de buena calidad. Nosotros les preguntamos a los millonarios si estaban de acuerdo con la siguiente afirmación:

35/17 El colegio/la universidad me resulta/me resultó de poca utilidad en el mundo real de ganarme la vida.

Sólo el 14 por ciento estuvo de acuerdo; el 6 por ciento no tenía una opinión formada; y los restantes, el 80 por ciento, no estuvieron de acuerdo. Por eso los millonarios invierten una gran cantidad de sus recursos en la educación de sus hijos. ¿Cuál fue el regalo que los millonarios recibieron de sus padres que con más frecuencia se mencionó? ¡La enseñanza!

Todos los otros regalos económicos son mencionados por una proporción considerablemente más chica de millonarios. Alrededor de uno de cada tres recibió algo de apoyo financiero para comprar su primera casa; alrededor de uno cada cinco recibió un préstamo sin intereses durante su vida; sólo uno entre treinta y cinco recibió alguna vez fondos de sus padres para pagos de hipotecas. ¿Qué puede darles usted a sus hijos para aumentar la probabilidad de que sean adultos económicamente productivos? Además de la educación, cree un ambiente que respete las ideas y los actos independientes, que valore los logros individuales y recompense la responsabilidad y el liderazgo.

No obstante, las mejores cosas en la vida generalmente son gratis. Enseñe a los suyos a vivir por sí mismos. Es mucho menos costoso desde el punto de vista financiero y, a la larga, es lo más conveniente tanto para los hijos como para sus padres. Existen innumerables ejemplos de la relación inversa entre la productividad económica y la presencia de regalos económicos importantes. Nuestros propios datos, reunidos en los últimos veinte años, sustentan reiteradamente esta conclusión. Salvo la enseñanza superior, más de dos tercios de los millonarios norteamericanos no recibieron regalos económicos de sus padres. Y esto incluye a la mayoría de aquellos cuyos padres eran ricos.

DEBILITAR A LOS DÉBILES

Entonces, ¿qué deben hacer los padres acaudalados con su riqueza? ¿Cómo y cuándo deberían distribuirla entre sus hijos? En el próximo capítulo detallaremos la distribución de riqueza. Pero, en este momento, le ofrecemos algo de material para reflexionar. La mayoría de los acaudalados tienen por lo menos dos hijos. Por lo general, el más productivo económicamente recibe la parte más pequeña de la riqueza de sus padres, en tanto que el menos productivo recibe la parte del león, tanto de la atención económica externa

como de la herencia. Piense por un instante que usted es un padre/madre acomodado típico. Notó que su hijo mayor ya desde muy pequeño era sumamente independiente, con metas claras y bien disciplinado. Instintivamente, usted trata de fomentar esos rasgos no controlando sus decisiones.

Lo que hace es pasar más tiempo ayudando a su hijo menos hábil para tomar decisiones, o directamente toma las decisiones por él. ¿Con qué resultado? Fortalece al hijo fuerte y debilita al débil. Supongamos que usted tiene un hijo de diez años que debe hacerse un control médico. El profesional que lo examina le dice que su hijo está por debajo de su peso y que su desarrollo es insuficiente. ¿Cómo respondería a esa evaluación? Encontraría formas de mejorar la salud física de su hijo. Tal vez lo alentaría a hacer ejercicio, a tomar vitaminas, a levantar pesas y quizás hacer deportes. La mayoría de los padres abordarían un problema así de manera activa. ¿No le resultaría extraño que un padre adoptara la actitud contraria? ¿Cómo reaccionaría usted si el padre alentara a su hijo a comer menos y hacer menos ejercicio? Con suma frecuencia, este método de debilitar al débil se aplica a los hijos que muestran debilidades relacionadas con la personalidad. En un caso que conocemos, a los padres les dijeron que tenía una deficiencia para escribir y expresarse. ¿Cómo respondieron los padres a este problema?

Primero, cambiaron al chico de colegio. No obstante, el problema de deficiencia verbal no mejoró; entonces el padre empezó a escribirle los deberes a su hijo. Todavía sigue escribiéndole los trabajos. Y su hijo está en primer año del college. En otro caso, una pareja opulenta terna una hija de doce años que era muy tímida y rara vez hablaba con otros sin que la obligaran. Preocupada, la madre escribió una nota a su maestra, pidiéndole que cambiara de asiento a su hija de la primera fila a la última porque allí se sentiría más cómoda. La madre señaló que los “maestros en general interrogan mucho a los chicos que se sientan en las primeras filas”. El día que la maestra recibió ese pedido, no hizo ningún cambio. La madre la llamó esa misma tarde para protestar. La maestra en ese momento no estaba, pero al día siguiente respondió a su llamado. La madre, sintiéndose desairada, inmediatamente cambió a su hija de colegio. En otro caso, un distinguido profesor recibió un llamado telefónico de su vecino. Lo abordó furioso:

Vecino: Dr., usted que está en esto, necesito su consejo. ¿Cómo puedo hacer para que echen a un profesor? Es probable que usted no lo conozca. Está en la universidad provincial.
Profesor: ¿Por qué quiere que lo echen?
Vecino: A mi hija le va mal en su clase. Él dice que no tiene la formación necesaria para que le vaya bien... Es un tipo de pelo largo. Nunca usa traje... ¡Es un tarado! Ya hablé con el decano. Estoy con mucha rabia. Quiero que lo despidan.
Profesor: Bueno, ¿por qué su hija simplemente no sale de su clase? Vecino: Entonces tendrá que hacer el curso de verano.
Profesor: Hay muchas cosas peores que hacer el curso de verano. Vecino: Si tiene que cursar en verano, no podrá ir a Europa con nosotros. Hace dos años que planeamos este viaje. Mi mujer no quiere ir sin su hija. ¿Qué puedo hacer?

¿Qué hicieron los padres en todos estos casos? Contribuyeron a debilitar a los débiles. Si su hijo tiene una deficiencia en su capacidad verbal, comprométase a superar la desventaja. En un caso, un padre reconoció que su hijo tenía una gran aptitud en matemática pero que en lenguaje era muy flojo. Su papá atacó el problema. Todas las noches, durante la cena, le decía a su hijo que definiera tres palabras tomadas de la guía de estudios SAT. Durante cientos de comidas, el padre instruyó a su hijo. También le tomó un profesor particular. La combinación dio resultado. Hoy, su hijo estudia en una facultad de la Ivy League, ¡la que tiene más requisitos de ingreso!

EL PRODUCTO DE LA AEE

¿Qué pasa cuando los "chicos debilitados" llegan a adultos? Por lo general, les falta iniciativa. La mayoría de las veces su desempeño económico es malo, pero tienen una gran propensión a gastar. Por eso necesitan subsidios económicos para mantener el nivel de vida que tenían en la casa de sus padres. Repetimos:

Cuantos más dólares reciben los hijos adultos, menos dólares acumulan, los que reciben menos dólares, más acumulan.

Es una relación probada estadísticamente. Sin embargo, muchos padres siguen pensando que su riqueza transformará automáticamente a sus hijos en adultos productivos desde el punto de vista económico. Se equivocan. La disciplina y la iniciativa no pueden comprarse listos para usar, como los autos o la ropa. Un caso reciente nos ayudará a ilustrar esta afirmación. Una pareja adinerada decidió dar a su hija, la señorita BPF, todas las ventajas imaginables. Por lo tanto, cuando BPF manifestó interés en iniciar un negocio, ellos respondieron de la manera típica. Crearon lo que, en su opinión, sería la situación ideal. Primero, no quisieron que tuviera deudas. De modo que pusieron todo el dinero para que su hija iniciara la empresa. BPF no puso nada de ella.

Ni siquiera trató de conseguir un crédito comercial. En segundo lugar, los padres sintieron una fuerte necesidad de proporcionarle una importante atención económica externa. Consideraron que eso aumentaría las probabilidades de éxito de su hija entre las filas de empresarios de los Estados Unidos. Los padres de BPF pensaron que a su hija adulta la ayudaría vivir con ellos. En esa forma, BPF podría poner toda su energía y sus recursos en la empresa. Viviría con sus padres sin pagar alquiler. No tendría que destinar tiempo a compras de alimentos, a limpiar la casa o incluso hacerse la cama. Esta forma suprema de subsidio va más allá de la atención económica externa; llamémosla atención económica interna. ¿Una vivienda sin gastos es ideal para un(a) joven empresario(a)? Creemos que no. Tampoco lo es el regalo de una empresa. Los dueños de empresas más exitosos son los que ponen gran parte de sus recursos detrás de sus emprendimientos. Muchos triunfan porque “deben” triunfar. Es su dinero, su producto, su reputación. Saltan sin red. No pueden apoyarse en nadie para su éxito o su fracaso. Tercero, los padres de BPF agregaron un elemento más a la ecuación. ¿Y si su hija no tenía que preocuparse inicialmente por generar beneficios en su emprendimiento?

Creyeron que, reduciendo esa carga, aumentarían la probabilidad de éxito de su hija. BPF pasó a ser un miembro más de la caterva de subsidiados. Sus padres le dan cada año aproximadamente $ 60.000 en efectivo y equivalentes. ¿Cuál es la consecuencia de crear un ambiente “ideal”? Hoy, BPF tiene casi cuarenta años. Todavía vive en su casa. No tiene deudas comerciales. Su

familia financió su empresa y lo sigue haciendo. El año pasado la empresa le rindió casi $ 50.000. Sus padres siguen dándole sus $ 60.000 al año. Todavía piensan que BPF llegará a ser verdaderamente independiente en el futuro. Nosotros no somos tan optimistas como sus padres en este sentido.

La mayoría de los emprendedores exitosos no son como BPE ¿Cuántos que están todavía en la etapa inicial de su empresa harían lo que hizo poco tiempo atrás BPF en un año?

- Compró un automóvil de $ 45.000 sin buscar precio ni negociar las condiciones.
- Pagó $ 5.000 por un reloj, $ 2.000 por un traje, y $ 600 por un par de zapatos.
- Pagó más de $ 20.000 por ropa en general.
- Pagó más de $ 7.000 en intereses por saldos de tarjetas de crédito y en créditos renovables.
- Pagó más de $ 10.000 en cuotas de clubes de la zona.

La respuesta es: muy pocos. La empresa de BPF no es realmente un éxito. Está muy subsidiada directa o indirectamente por el dinero de otros. En realidad, BPF ha sido estafada por sus padres. Es posible que nunca sepa si habría podido hacerlo sola. Las condiciones “ideales” que crearon para su hija fueron un incentivo para que gastara más en bienes de consumo. Todo el tiempo, ella trató su empresa como un entenado. ¿Quién cree que tiene más temores y preocupaciones: BPF o el dueño de empresa acaudalado normalmente no subsidiado? La lógica indicaría que BPF no debería tener ninguna preocupación, puesto que recibe atención económica externa de sus padres. En realidad, tiene muchos más temores que los hombres y mujeres acomodados que no reciben subsidios de ningún tipo. Los dueños de empresa acaudalados típicos tienen solamente tres grandes preocupaciones (véase la Tabla 3-4 en el capítulo 3). Todas se relacionan con el estado federal. Temen las políticas y regulaciones que son desfavorables para los dueños de empresa y la población adinerada en general.

¿Qué teme BPF? Nos dijo que tenía doce grandes miedos. ¿Cómo es posible que una persona que está casi totalmente aislada del riesgo económico tenga

cuatro veces más miedos que el dueño de empresa acaudalado típico? Porque estos dueños de empresa acaudalados han superado la mayoría de sus miedos. Se vacunaron contra muchos miedos al ser totalmente autosuficientes. Y la lucha misma por ser económicamente autosuficientes ayudó a estos dueños de empresa a superarlos. ¿Cuáles son algunos de los principales miedos y preocupaciones de BPF? Recuerde: hay miedos que no son importantes para la población opulenta y autosuficiente. La señorita BPF tiene un miedo considerable a lo siguiente:

- Que pongan fuertes gravámenes sobre los bienes de sus padres.
- Experimentar una reducción considerable en su nivel de vida.
- Que fracase su empresa.
- No ser bastante rica para jubilarse cómodamente.
- Que sus hermanos la acusen de recibir de sus padres más de lo que le corresponde en regalos económicos y herencia.

¿Quiénes tienen más confianza, están más satisfechos y son más capaces de enfrentar la adversidad? No los BPF de los Estados Unidos, sino aquellos que fueron criados por padres que recompensaron el pensamiento y el comportamiento independientes. Aquellos que no se preocupan por el dinero de los demás, que se preocupan más por tener éxito que por lo que hay en el patrimonio de otro. Asimismo, si alguien vive por debajo de sus posibilidades, no tiene que preocuparse por la eventualidad de verse forzado a reducir su nivel de vida. Los padres de BPF no lograron alcanzar su objetivo. Su meta era tener una hija que “nunca tuviera que preocuparse”. Pero el método que usaron produjo exactamente el resultado contrario. La gente a menudo trata de proteger a sus hijos de las realidades económicas de la vida. Pero esas protecciones muchas veces producen adultos que tienen un miedo constante al mañana.

LOS PRODUCTOS DE AEE CERO

¿Cuánto vale su firma? Depende de cómo la use. Una firma ayudó a Paul Orfalea a comenzar una empresa que lleva su sobrenombre: Kinko’s. Con un préstamo de $ 5.000... firmado conjuntamente con su padre en

1969... alquiló un pequeño garage... A partir de entonces, él y unos amigos vendieron por un valor de aproximadamente $ 2.000 [de servicios]... diariamente (Laurie Flynn, “Kinko’s Adds Internet Services to Its Copying Business”, The New York Times, 19 de marzo de 1996, p. C5).

Se calcula que Kinko’s tiene una venta anual que supera los $ 600 millones. Pero ¿qué habría pasado si los padres del Sr. Orfalea hubieran socializado a su hijo en un ambiente similar al de BPF? ¿Sería tan productivo actualmente? Es muy poco probable. Orfalea tiene lo que todos los dueños de empresa exitosos poseen: una valentía considerable. Asumir un riesgo financiero es prueba de coraje. ¿Pero qué riesgos corrió alguna vez BPF? Muy pocos. El diccionario define el coraje como “fuerza mental o moral para resistir la oposición, el peligro o la adversidad”. Implica firmeza de mente y voluntad frente al peligro o la dificultad extrema. El coraje puede desarrollarse. Pero no puede crecer en un ambiente que elimina todos los riesgos, toda la dificultad y todos los peligros. Por eso precisamente a BPF le falta coraje para irse de su casa, ampliar su empresa y despegarse de las fuertes dosis de atención económica interna.

Trabajar en un ambiente en el cual uno es remunerado de acuerdo con su desempeño requiere considerable coraje. La mayoría de las personas opulentas tienen coraje. ¿Qué pruebas respaldan esta afirmación? La mayoría de los opulentos de los Estados Unidos son dueños de empresas o empleados que ganan en base a un incentivo. Recuerde: hayan sido ricos o no sus padres, la mayoría de los acaudalados de los Estados Unidos adquirieron su riqueza solos. Tuvieron el coraje de embarcarse en oportunidades de negocios y en emprendimientos unidos a un riesgo considerable.

Uno de los grandes emprendedores y ejecutivos de ventas de todos los tiempos, Ray Kroc, buscaba coraje al seleccionar a los potenciales propietarios de franquicias y ejecutivos de McDonald’s. Kroc recibía con mucho gusto a los profesionales de ventas que lo contactaban directamente. Le decía a su secretaria: “mándemelos”. ¿Por qué? Porque no es fácil encontrar gente que tenga el coraje de ser evaluada estrictamente por su propio desempeño. Vendió su primera franquicia fuera de California por $ 950 a Sanford y Betty Agate (véase John Love, McDonald’s: Behind the Arches, Toronto, Bantam Books, 1986, pp.78-79, 96¬97). Kroc se reunió por primera vez con Betty Agate mientras ella hacía llamadas para contactar a

gente del distrito financiero de Chicago.
La secretaria de Kroc le preguntó: "¿Qué diablos hace una judía vendiendo biblias católicas?". "Me gano la vida", fue su respuesta. Kroc pensó que alguien con suficiente valor para hacer lo que Betty Agate estaba haciendo sería una óptima candidata para comprar una de sus franquicias. ¿Cuántos contactos directos ha hecho BPF en su vida? Ninguno. La mayoría de los que le compran a ella son amigos o socios de sus padres y parientes. Las llamadas para esta gente son llamadas cariñosas. Los padres muchas veces se preguntan cómo inculcar coraje en sus hijos. Nosotros les sugerimos que expongan a sus hijos a la profesión de ventas. Alienten a sus hijos a que se presenten como candidatos para administradores del curso en la primaria o el secundario. Tendrán que venderse a sí mismos al alumnado. Hasta vender galletitas de las Girl Scouts puede tener un efecto positivo. Los empleos como vendedores constituyen otra forma de que los chicos sean evaluados por terceros muy objetivos.

UNA MUJER DE MUCHO CORAJE

FAX PARA: Dr.William D. Danta, Albany, NY DE: Dr. Themas J. Stanley, Atlanta, GA REF: Una mujer de mucho coraje
FECHA: Día del Trabaje, per la mañana

¿Adivine dónde estaba su colega esta mañana a las 5:30 h? Estaba tomando un avión. Aunque el avión tenía capacidad para más de cien pasajeros, sólo había a bordo unas veinte personas. No bien me senté, nos dieron que había niebla en el punto de destino y que tendríamos otra famosa "breve demora". Al levantarme, la mujer (la llamaré Laura) que estaba adelante también se levantó. Le dije que estaba furioso por haber tenido que levantarme tan temprano para tomar este avión. Ella me respondió que había volado toda la noche y todavía le quedaba otro tramo. Le pregunté por qué viajaba de noche. Laura me respondió que era mucho más barato.
Lo que supe enseguida es que esta mujer no tenía necesidad de viajar sacando un pasaje con descuento. En realidad, tenía una situación muy holgada, pero también era muy frugal. ¿Cuál era el objeto del viaje de Laura? Iba camino a una conferencia de ejecutivos inmobiliarios, donde recibiría el premio al Mejor Ejecutivo Inmobiliario del Año. Entonces le pregunté cómo había

entrado en el negocio inmobiliario. Me respondió: “Por necesidad”. Laura me contó que una mañana había encontrado una nota de su marido en la mesa de la cocina. Permítanme citar el contenido:

Querida Laura,
Estoy enamorado de mi secretaria. Mi abogado te dará los detalles. Mucha suerte para ti y los chicos.

¿Cómo respondió Laura, un ama de casa con tres hijos pequeños, a esta información? Estaba decidida a no volver a su viejo trabajo de profesora del secundario. Tampoco pediría ayuda económica a sus padres en buena situación. Había crecido en un ambiente donde se fomentaba la independencia y la disciplina. Se preguntó qué podía hacer con un master en literatura inglesa. Descubrió que había una gran oferta de gente con formación académica y pensó que era poco probable que su ingreso proveniente de la enseñanza, la edición o la escritura le sirviera para mantener el estilo de vida que tenía en ese entonces. A partir de ese momento, Laura habló de distintas oportunidades de empleo con varios dueños de empresa muy lúcidos en su localidad. Después de esas charlas, decidió probar en el campo de la venta de bienes raíces. Durante los primeros cuatro meses, ganó más vendiendo propiedades de lo que había ganado en su mejor año enseñando inglés. Sé que a usted le gustaría preguntarle a Laura los factores que para ella contribuyeron a su éxito. Me dijo esto:

—Es increíble lo que uno puede hacer cuando configura la mente para algo. Le sorprenderá cuántas llamadas de ventas puede hacer cuando su única alternativa es tener éxito.

De joven, Laura había desarrollado una excelente base para su carrera de ventas. En su época de colegio, había convencido a docenas de empleadores de que la contrataran para empleos de verano. También tuvo una serie de empleos part time mientras iba a la facultad. Laura era tan buena buscando empleo que ayudó a muchos de sus amigos a encontrar trabajo. Sin duda podía haber tenido mucho éxito montando una empresa para reclutar ejecutivos. Laura también fue organizadora de las campañas de varios amigos suyos que ganaron puestos ejecutivos estudiantiles en el colegio y la facultad.

Es irónico que la desgracia de Laura de casarse con un hombre sin integridad finalmente se tradujera en una vida mucho mejor para ella y sus hijos. Gracias a las transgresiones de él, Laura pudo utilizar plenamente sus talentos.

La ironía es que ella siempre tuvo más potencial que su marido para destacarse en el mundo de los negocios. Hoy es un hecho comprobado. Ella está “mucho mejor” que su ex marido. Su éxito también es función de su mayor nivel de integridad, algo que su ex marido no tenía. Después de trabajar varios años como profesional de ventas, Laura fundó su propia empresa inmobiliaria. Aun con su enorme éxito económico, todavía viaja en banda negativa. Viéndola simplemente, nadie habría pensado que esa mujer tenía tanto coraje e impulso. Diría que mide apenas un metro cincuenta y dos y no pesa más de cuarenta y cuatro kilos. Sin embargo, como muchas veces hemos dicho, las apariencias son mucho menos importantes que el coraje, la disciplina y la resolución de las personas que son económicamente productivas.

6 ACCIÓN AFIRMATIVA, ESTILO FAMILIAR

SUS HIJOS ADULTOS SON ECONÓMICAMENTE AUTOSUFICIENTES

La mayoría de los padres opulentos que tienen hijos adultos quieren reducir las dimensiones de su patrimonio antes de morir. Esta decisión es por cierto lógica, dado que la alternativa es dejar a sus hijos con una obligación tributaria sucesoria considerable. La decisión de compartir su riqueza con sus hijos es fácil; la decisión difícil es cómo dividir el capital. Los padres opulentos que tienen hijos más chicos, en general creen que la distribución de su riqueza nunca será un problema. Suponen que sus bienes se distribuirán por partes iguales.

Los padres con cuatro hijos, por ejemplo, normalmente afirman que “[su] riqueza será distribuida equitativamente entre [sus] hijos: 25 por ciento para cada uno”. Esta fórmula de distribución simple se toma más compleja cuando los hijos maduran. Es posible que los padres adultos vean que algunos de sus

hijos tienen una mayor necesidad de regalos económicos importantes que otros. ¿Quién debe recibir más? ¿Quién debe recibir menos? Éstas son las preguntas que todos deben responder. No obstante, a los padres opulentos pueden resultarles útiles algunas conclusiones de nuestras investigaciones:

• Los padres con hijas adultas que no trabajan e hijos "temporariamente" sin empleo tienen una mayor propensión a darles grandes dosis de atención económica externa (AEE). También es posible que estos hijos reciban una parte desproporcionadamente grande de los bienes de sus padres.
• Los hijos más exitosos económicamente probablemente reciban menores niveles de AEE y de herencia.
• Muchos de los hijos más productivos no reciben traspasos de riqueza de ningún tipo. Sin embargo, como dijimos en el capítulo 5, ¡ésa es una de las razones por las que son ricos!

AMAS DE CASA: ¿A o B?

Gran parte de las diferencias de regalos entre los distintos hijos puede explicarse por la ocupación (o posición socioeconómica) y el sexo. Hemos visto que las amas de casa tienen la propensión más alta de todos los grupos ocupacionales a recibir herencias así como regalos económicos periódicos de sus padres (véanse las Tablas 6-1 y 6-2). En realidad, las amas de casa tienen tres veces más probabilidades de recibir herencias importantes que el promedio de los hijos de acaudalados. En esencia, las amas de casa se ubican primeras tanto por el tamaño de sus herencias como por la incidencia de la riqueza heredada de sus padres.

TABLA 6-1

PROBABILIDAD DE RECIBIR UNA CUANTIOSA HERENCIA: COMPARACIONES OCUPACIONALES ENTRE LOS HIJOS ADULTOS DE LOS OPULENTOS

PROBABILIDAD DE RECIBIR UNA HERENCIA		
Bastantes más probabilidades	Bastantes menos probabilidades	Aproximadamente las mismas
• Ama de casa	• Médico	• Ingeniero/arquitecto/científico
• Desocupado	• Alto ejecutivo/gerente	• Profesional de ventas/ publicidad/marketing
• Docente de primario/ secundario	• Entrepreneur	• Abogado
• Profesor universitario/nivel superior		• Contador
• Artesano/obrero		• Gerente intermedio

TABLA 6-2

PROBABILIDAD DE RECIBIR CONSIDERABLES DONACIONES ECONÓMICAS: COMPARACIONES OCUPACIONALES ENTRE LOS HIJOS ADULTOS DE LOS OPULENTOS

PROBABILIDAD DE RECIBIR DONACIONES		
Bastantes más probabilidades	Bastantes menos probabilidades	Aproximadamente las mismas
• Ama de casa	• Artesano/obrero	• Ingeniero/arquitecto/científico
• Desocupado	• Entrepreneur	• Profesional de ventas/ publicidad/marketing
• Abogado	• Gerente intermedio	
• Docente de primario/ secundario	• Alto ejecutivo/gerente	• Médico
• Profesor universitario/ nivel superior		• Contador

También son las que más probabilidades tienen de recibir regalos económicos importantes anualmente. El tipo de ama de casa A difiere significativamente de su contraparte Tipo B. Las Tipo A tienden a casarse con hombres exitosos, productores de altos ingresos. Tienden a asumir roles de liderazgo en el cuidado de sus padres mayores, y a veces inválidos. Los regalos y la herencia que tienden a recibir son, en parte, una compensación por estos esfuerzos, de los cuales los hermanos que trabajan es probable que se aparten. Las amas de casa de Tipo A son bien educadas y tienden a ser ejecutoras o coejecutoras de los bienes de sus padres. Es probable que sean líderes y voluntarias en diversas organizaciones educativas y de beneficencia. Las amas de casa Tipo A generalmente son vistas por sus padres más como pares y confidentes que como aprendices. Son consideradas inteligentes, grandes líderes y consejeras, y a menudo se las consulta sobre asuntos familiares importantes, tales como la planificación relacionada con el retiro o los bienes, la venta de una empresa familiar y la elección de los proveedores de servicios profesionales.

Las Tipo A también son versadas en legislación fiscal. Es posible que insten a sus padres a reducir el tamaño de su patrimonio y de esa forma minimizar el impuesto sucesorio haciendo donaciones a sus hijos. Ellas reciben considerables regalos en efectivo a lo largo de las etapas iniciales y medias de su vida, en ocasiones desde el momento en que se casan. Después, los regalos van asociados a la compra de una casa y, en algunas situaciones, a la compra de bienes raíces como inversión. La presencia de un ama de casa Tipo A resulta un gran beneficio para los padres opulentos así como para sus otros hijos adultos, ya que el Tipo A en general carga con el enorme peso de ocuparse de las necesidades emocionales y médicas de sus padres ancianos.

Las amas de casa Tipo B. en cambio, son vistas como hijas adultas que necesitan atención económica externa y hasta apoyo emocional. Tienden a depender de otros y es poco probable que sean líderes en el área que fuere. Las Tipo B tienden a casarse con hombres que tienen pocas posibilidades de producir ingresos altos. Tienden a tener una formación inferior a la de las mujeres de la categoría A. Los padres de las amas de casa Tipo B a menudo subsidian el ingreso de la familia de su hija para ayudarla a mantener un estilo de vida mínimo de clase media. Las amas de casa Tipo B tienden a vivir muy cerca de sus padres. Muchas veces acompañan a sus madres en sus

salidas de compras. Es frecuente que las amas de casa Tipo B de mediana edad reciban asignaciones para ropa de sus madres y padres opulentos.

Los padres también se ocupan de sus hijas Tipo B a través de estipulaciones en testamentos/planes sucesorios. Reciben regalos en efectivo y herencia porque sus padres creen que "realmente necesitan el dinero". En esencia, las Tipo B son cuidadas por sus padres y no al revés. Los padres de las amas de casa Tipo B tienden a abstenerse de distribuir regalos en efectivo importantes a sus hijas por temor a que ellas y sus maridos sean malos administradores. Por eso, los regalos en efectivo para las amas de casa Tipo B tienden a basarse en la necesidad, como cuando el marido de una Tipo B se encuentra "entre un trabajo y otro", o cuando hay un nacimiento en la familia. Los regalos son promovidos por crisis, y muchos van desde el pago directo en efectivo a la ropa y el pago de cuotas del colegio.

No obstante, las Tipo B reciben el grueso de la riqueza en forma de herencia. Muchas veces, los testamentos de sus padres contienen instrucciones específicas referidas al plan de distribución y fondos educativos para los hijos de su hija. Muchas veces, la familia del ama de casa Tipo B nunca llega a ser económicamente independiente. Es frecuente que el ama de casa Tipo B mayor de cincuenta años todavía siga recibiendo subsidios de sus padres. También es frecuente que el marido de un ama de casa Tipo B trabaje para la empresa de los padres de ella. En algunos casos, el nivel de remuneración es mucho mayor de lo que indica el mercado laboral objetivo. En otras palabras, el yerno en estas situaciones gana más como empleado de la empresa de su familia política de lo que ganaría trabajando para un tercero objetivo.

Hasta los yernos empleados fuera de la empresa familiar muchas veces tienen un segundo puesto para la familia, trabajando part time con sueldos superiores para la empresa familiar o haciendo tareas ocasionales para su familia política. Las hijas que no son amas de casa sino que están empleadas en puestos full time tienen menos probabilidades de recibir regalos en efectivo y herencia que sus hermanas que no trabajan. Pero incluso las hijas que están empleadas en puestos de gran jerarquía tienen más probabilidades de recibir regalos en efectivo y herencia que sus hermanos económicamente exitosos. ¿Por qué? Como afirmamos antes, los padres opulentos están

convencidos de que las mujeres, incluso las mujeres que trabajan, deben tener "dinero propio". También sostienen que "no se puede confiar totalmente en que los yernos... serán fieles... que apoyarán y protegerán" a sus hijas. En realidad, los acaudalados son bastante perceptivos en este sentido. Nuestros datos indican que más de cuatro de cada diez de sus hijas que se casan se divorciarán por lo menos una vez.

ACCIÓN AFIRMATIVA PARA LAS MUJERES

Los padres opulentos comprenden que las oportunidades de generar ingresos para hombres y mujeres en este país son muy distintas. Estos padres tienden a tener su propia forma de acción afirmativa económica. Veamos los siguientes hechos:

• Las mujeres representan el 46 por ciento de los trabajadores del país, pero alcanzan a menos del 20 por ciento de los individuos que ganan anualmente $ 100.000 o más. En 1980, menos de 40.000 mujeres tenían ingresos de $ 100.000 o más. En 1995, aproximadamente 400.000 mujeres estaban en esta categoría de ingreso. Lo cual indica una cifra diez veces mayor. Para el año 2000, más de 600.000 mujeres tendrán ingresos en la categoría de seis dígitos y más. Pero, seguirá habiendo, como en 1995, cinco hombres por cada mujer en esta categoría de ingreso.
• Las mujeres registraron un avance significativo respecto de la proporción que se gradúa en las escuelas profesionales. En 1970, por ejemplo, sólo el 8,4 por ciento de los egresados de la facultad de medicina fueron mujeres. En 1995, casi el 40 por ciento fueron mujeres. En 1970, representaban alrededor del 6 por ciento de todos los graduados en derecho; en 1995, alcanzaron casi el 45 por ciento. Sin embargo, un título ocupacional con jerarquía no se traduce automáticamente en un ingreso alto. El titular de un censo expresaba hace no mucho tiempo: "Las brechas de ingresos [en 1995] siguen siendo visibles incluso para las que tienen títulos profesionales". En este sentido, las mujeres empleadas en puestos profesionales ganaban en 1995 sólo el 42,9 por ciento de lo que ganaban los hombres en puestos profesionales.
• ¿Cuál es la relación entre los sueldos de hombres y mujeres en ocupaciones productoras de ingresos altos? Vea los resultados de nuestro análisis en la Tabla 6-3. En veinte sobre veinte de las ocupaciones productoras de ingresos

más altos, las mujeres ganan en promedio considerablemente menos que sus homólogos masculinos. Por ejemplo, las médicas ganan nada más que un 52 por ciento de lo que perciben los médicos, las dentistas ganan el 57,4 por ciento de lo que reciben los dentistas, las pediatras ganan el 55 por ciento, y las abogadas ganan el 57,5 por ciento de lo que ganan los abogados.

• En 1980, aproximadamente el 45 por ciento de las mujeres de la categoría de ingreso de seis dígitos y más no trabajaba. En cambio, el 55 por ciento ganaba $ 100.000 o más con el empleo. Estos porcentajes no han variado de manera apreciable desde 1980, ni tienen muchas probabilidades de cambiar hasta el año 2005. En marcado contraste, casi el 80 por ciento de los hombres de este país que ganan $ 100.000 o más están empleados. La mayoría del otro 20 por ciento tienen más de sesenta años o están jubilados.

• La gran mayoría de mujeres que no trabajan y tienen ingresos anuales de $ 100.000 o más heredaron su riqueza y/o recibieron regalos económicos importantes de sus padres, abuelos y/o cónyuges. Su ingreso-normalmente es generado por intereses, dividendos, ganancias de capital, ingresos netos por rentas, y demás.

• Las mujeres son dueñas de casi un tercio de las pequeñas empresas de los Estados Unidos. Sin embargo, aproximadamente dos tercios de dichas empresas tienen rentas inferiores a los $ 50.000.

• Las mujeres que trabajan tienen cuatro veces más probabilidades que los hombres de abandonar el lugar de trabajo.

TABLA 6-3

PROMEDIO DE GANANCIAS ANUALES: HOMBRES VS. MUJERES EN LAS VEINTE OCUPACIONES QUE PRODUCEN INGRESOS MÁS ALTOS

Descripción del trabajo	Total full time todo el año	Full time todo el año masculino	Full time todo el año femenino	Diferencia entre sexos	Ingreso femenino como porcentaje del ingreso masculino
Médicos	$ 120.867	$ 132.166	$ 68.749	$ 63.417	52,0
Pediatras	$ 90.083	$ 94.180	$ 51.777	$ 42.403	55,0
Abogados	$ 86.459	$ 94.920	$ 54.536	$ 40.384	57,5
Dentistas	$ 85.084	$ 88.639	$ 50.919	$ 37.720	57,4
Docentes de medicina	$ 82.766	$ 91.236	$ 48.801	$ 42.435	53,5
Docentes de derecho	$ 76.732	$ 85.376	$ 51.727	$ 33.649	60,6
Ocupaciones de ventas de servicios financieros y títulos	$ 67.313	$ 78.097	$ 37.695	$ 40.402	48,3
Especialistas en diagnóstico médico	$ 66.546	$ 76.139	$ 33.718	$ 42.421	44,3
Optometristas	$ 66.556	$ 64.988	$ 42.659	$ 22.329	65,6
Actuarios	$ 61.409	$ 71.028	$ 40.219	$ 30.809	56,6
Jueces	$ 60.728	$ 65.277	$ 43.452	$ 21.825	66,6
Pilotos y navegantes de aviones	$ 57.383	$ 58.123	$ 32.958	$ 25.165	56,7
Veterinarios	$ 56.451	$ 62.018	$ 35.959	$ 26.059	58,0
Ingenieros petroleros	$ 55.788	$ 56.653	$ 43.663	$ 12.990	77,1
Analistas de gestión	$ 54.436	$ 62.588	$ 36.574	$ 26.014	58,4
Docentes de economía	$ 52.862	$ 57.220	$ 38.884	$ 18.336	68,0
Gerentes y administradores asalariados	$ 52.187	$ 61.152	$ 30.378	$ 30.774	49,7
Físicos y astrónomos	$ 52.159	$ 53.970	$ 38.316	$ 15.654	71,0
Administradores, Marketing, Publicidad y Relaciones Públicas	$ 51.879	$ 58.668	$ 35,227	$ 23.441	60,0
Ingenieros nucleares	$ 50.492	$ 51.313	$ 36.513	$ 14.800	71,2

Fuente: Base de datos del Affluent Market Institute de 1996 y Censo de Ocupaciones de Estados Unidos de 1990

Estos datos objetivos no dejan ninguna duda. En los Estados Unidos, la suerte está en contra de que las mujeres tengan ingresos altos. Parte de esta variación de ingresos puede explicarse sin duda por las tendencias del mercado económico. Pero las tendencias por sí solas no explican totalmente el hecho de que haya cinco hombres por cada mujer en el 1 por ciento superior de la distribución de los ingresos ganados. ¿Podría ser que la tendencia de los padres opulentos a subsidiar a sus hijas esté contribuyendo a perpetuar esta desigualdad? Las hijas de parejas ricas tienden a no tener carrera propia. ¿Por qué? En los últimos veinte años, la población opulenta estuvo compuesta normalmente por un tipo de unidad familiar: más del 80 por ciento han sido parejas casadas con hijos, en las cuales la esposa no trabajaba full time.

¿Qué mensaje transmitió esta situación a las hijas de dichos matrimonios? Dicho en palabras simples: “Mamá no trabajó (y el matrimonio sobrevivió); tal vez yo no debería trabajar”. Es difícil discutir esta lógica. El sistema familiar acomodado tradicional funciona de hecho perfectamente bien. Las parejas opulentas tienen una tasa de divorcios por debajo de la mitad de la

norma. El sistema de "el padre trabaja, la madre cría a los hijos y hace todo lo demás para la familia" es copiado muchas veces por los productos femeninos de esos matrimonios. Muchos padres opulentos en realidad instan a sus hijas a no trabajar, a no hacer carrera, y a no ser económica y psicológicamente independientes. Los padres opulentos van inculcando esta característica de "dependencia" en sus hijas a través de insinuaciones sutiles. De esa manera, muchos de estos padres transmiten a sus hijas mensajes de este tipo:

— No te preocupes... Si no quieres hacer carrera... no tienes que preocuparte por el dinero. Te ayudaremos económicamente... Si tienes una cañera... si llegas a tener mucho éxito... y eres independiente, no recibirás de nosotros regalos económicos importantes ni herencia.

LAS DÉBILES Y LAS FUERTES ANN Y BETH: AMAS DE CASA E HIJAS

Ann tiene treinta y cinco años. Es la hija menor de una pareja a la que llamaremos Robert y Ruth Jones. Sus padres son millonarios. El Sr. Jones es dueño de varias empresas que maneja en la industria de la distribución. La Sra. Jones es un ama de casa tradicional. No terminó sus estudios superiores y nunca trabajó fuera de su casa. No obstante, trabaja activamente en varias causas nobles de su comunidad. Cuando sus hijos eran chicos, pertenecía a la Asociación de Padres. Su hija Ann es muy franca respecto de la relación con sus padres:

—Sería muy fácil... sacarles dinero a mis padres... para la casa... para los colegios privados... Pero siempre viene con presiones... Mi hermana [Beth, treinta y siete años] lo aprendió... No lleva una vida propia... Aprendió que el subsidio tiene un precio... Hacer todo como mamá quiere.

Ann comprendió muy pronto cuáles eran los componentes de la ecuación del control paterno. En los primeros años de casada, ella y su marido buscaron trabajo fuera de la ciudad. Se aisló de la influencia de sus padres poniendo más de mil quinientos kilómetros de distancia entre ellos. Ann abandonó su carrera cuando nació su segundo hijo. Pero a diferencia de Beth, su hermana, Ann nunca aceptó la atención económica externa de sus padres. Ann fue

sensible al costo real de ser subsidiada al observar la experiencia de su hermana. Según Ann, Beth y su familia viven en una "vivienda subsidiada".

El Sr. y la Sra. Jones hicieron un pago inicial para la casa de Beth. También le pasan a Beth miles de dólares todos los años para su vivienda y otros gastos. Para Navidad siempre recibe $ 20.000 en efectivo de los padres. Beth vive a menos de tres kilómetros de ellos. (Una de las formas comprobadas en que los padres dominantes controlan a sus hijos adultos es que viven cerca.) Ann señala que existe cierta confusión respecto de la propiedad de la casa entre Beth y sus padres. Al parecer, la madre está siempre en lo de Beth, invitada o no. Y la madre se ocupó más de la elección de la casa que la propia Beth. Beth se casó y fue madre antes de terminar sus estudios superiores.

Ella y su marido vivieron con sus padres durante tres años. Esto permitió que él completara sus estudios en la universidad. Durante este tiempo, ninguno de los dos trabajó, ni siquiera part time. El marido de Beth terminó la facultad y aceptó un puesto administrativo en una compañía regional, pero después de menos de dos años su cargo fue eliminado. Aceptó entonces el cargo de vicepresidente administrativo en la empresa de su suegro. Según Ann, el cargo de vicepresidente administrativo se creó en ese momento. El puesto anterior se llamaba gerente ejecutivo. Pero, como explicó Ann, el trabajo está muy bien pago y "tiene un montón de beneficios suplementarios". En esas condiciones, es difícil que Beth y su marido desarrollen una gran confianza en sí mismos.

Los padres de Ann, especialmente el padre, no muestran ningún respeto por el marido de Beth. Según Ann, siempre pensaron que era social, económica e intelectualmente inferior a Beth. Muestran mucho más respeto por el marido de Ann, que se recibió con altísimas calificaciones en una universidad prestigiosa y obtuvo un master con una distinción a los veinticuatro años. Robert y Ruth hablan constantemente con sus amigos y conocidos de los grandes logros del "marido de nuestra Ann". Robert y Ruth desplegaron la alfombra roja para el futuro marido de Ann la primera vez que los visitó. Se quedaron muy impresionados con sus credenciales académicas.

Ann comentó que durante esa breve visita, el marido de Beth, que en ese

momento era pensionista en lo de sus suegros, hizo las veces de mozo. Robert, el suegro, ordenaba a su yerno que mezclara y sirviera las bebidas y los saladitos, por ejemplo. Una noche, después de varios cócteles, Robert se refirió a su yerno como “ese tipo”. A Ann y su novio les chocó. Ese trato dejó una impresión duradera en la pareja. Ann se prometió a sí misma que ella y su marido nunca serían “tipos” a los ojos de sus padres. Esto ocurre pese a que los padres de Ann la presionan incesantemente para que acepte atención económica externa. En cambio, Robert y Ruth le piden regularmente al marido de Beth que haga cosas para ellos. Lo tratan más como un cadete y un chofer que como el hombre que se casó con su hija mayor. ¿Por qué tolera esta situación el marido de Beth? Porque está condicionado para hacerlo. Beth y él tienen un estilo de vida con un alto consumo, similar al de sus suegros. No obstante, su capacidad para sostener dicho estilo de vida depende de que sean controlados. Robert y Ruth le transmitieron a Beth un mensaje fundamental, no tanto en palabras como en hechos:

Beth, tu marido y tú no son capaces, solos, de generar ingresos suficientes para mantener su posición social en la vida. Son económicamente discapacitados. Tú y tu marido necesitan nuestro tipo especial de atención económica externa.

¿Están en lo cierto Robert y Ruth cuando afirman que Beth y su marido serían incapaces de llegar a algo en la vida sin su ayuda? Un tercero objetivo sostendría que sí. Pero, ¿qué diría este tercero objetivo si hubiera analizado esta situación desde su origen? Habría podido llegar a la conclusión de que Robert y Ruth hicieron esfuerzos especiales por demostrar su hipótesis. Después de recibir apenas unos años una atención económica externa agresiva y despótica, Beth y su marido han perdido gran parte de su ambición, su confianza económica y su independencia.

Nadie sabrá si esta pareja habría podido funcionar productivamente sola. A Beth y su marido nunca les fue dada esa oportunidad. El rol de padres lúcidos es fortalecer a los débiles. Robert y Ruth hicieron exactamente lo contrario. Debilitaron a la hija débil y lo siguen haciendo. Con razón nunca tuvieron conciencia de haber generado gran parte de la dependencia que Beth y su marido experimentan resentimiento, de amargura responsables de crear la

dependencia económica y emocional que deben enfrentar todos los días su hermana y su cuñado.

Ann aprendió mucho de las experiencias de Beth y su marido. Es, además, especialmente sensible al rol de sus padres como usurpadores del control sobre los hijos de su hermana. Es probable que en ellos se repitan los actualmente. Hoy, Ann tiene un poco de

incluso, hacia sus padres. Los considera errores del pasado. Ann habría deseado que sus padres hubieran respetado algunas reglas simples para criar independientes a los hijos. Ahora no pueden. Pero Ann sí. Para ella no es demasiado tarde. Ann nunca permitirá que sus padres controlen ninguna parte de su vida o la vida de su marido y sus hijos.

SARAH, LA CENICIENTA

Sarah es una ejecutiva de casi sesenta años. Sus padres fueron ricos. El padre inició su propia empresa cuando era muy joven. Cuando la entrevistamos, Sarah fue sumamente franca respecto de su relación con su "papá" y su hermana. El padre de Sarah era un individuo muy voluntarioso. Sus opiniones sobre el papel de las mujeres en nuestra sociedad diferían de las de Sarah. Él pensaba que las mujeres debían tener una formación relacionada con las bellas artes y después casarse, tener hijos y no trabajar fuera de su casa. Según los dictados de papá, las mujeres no debían hacer carrera. Debían ser solidarias con sus maridos, y hasta sometidas a ellos.

Siendo adolescente, a Sarah le gustaba discutir con su papá sobre muchos temas, incluido el rol de las mujeres liberadas en nuestra cultura. A menudo, dichos debates terminaban en discusiones centradas en cómo pasaría Sarah el resto de su vida. Papá muchas veces amenazaba a su desafiante hija con la pérdida de apoyo económico para su educación universitaria, su dote, etc. Pese a esas amenazas, Sarah se fue de casa cuando era joven. Su papá cumplió con su promesa y le quitó todo apoyo financiero. De todos modos, Sarah no perdió en ningún momento su resolución de ser económica y emocionalmente independiente de sus padres.

Después de irse de casa, empezó a trabajar como correctora de pruebas en

una gran empresa editorial. Durante el curso de su carrera en la industria editorial, llegó a ocupar un puesto alto. Finalmente, se casó, pero no hasta que su carrera no estuvo bien establecida. Sarah era muy distinta de su hermana Alice. A diferencia de Sarah, Alice, un ama de casa Tipo B, cumplió con el papel que papá le había asignado. Era sin duda la nena de papá". La nena de papá se casó con un caballero local, un individuo de un estrato social más bajo, que tenía una alta propensión a gastar pero una muy baja propensión a ganar dinero. A la luz de esta realidad, papá puso a Alice, a su marido productor de ingresos bajos y a sus tres hijos bajo su régimen especial de atención económica externa.

Papá nunca permitiría que su hija favorita viviera en una casa o un barrio incompatible con su propia imagen de clase media alta. Subsidió gran parte de la compra de una casa y de accesorios para Alice y su familia. Importantes regalos en efectivo y donaciones de títulos fueron acordados anualmente a la nena de papá". En vista de estos subsidios liberales, habría podido esperarse que la nena de papá hubiera acumulado una cantidad considerable de riqueza. En realidad, ella y su marido acumularon muy poco dinero durante los años que estuvieron bajo atención externa. Su sistema de presupuestación era muy simple: Gastar más de lo que ganaban y de lo que recibían en regalos en efectivo. El saldo sería absorbido por papá. Durante todo ese tiempo, Sarah, como muchos ejecutivos (véase la Tabla 6-4), no recibió atención económica externa de papá.

Al contrario, fue castigada por su audacia de violar las doctrinas estrictas que había fijado para ella. Cuando papá murió, Alice no recibió más atención externa anual, aunque sí recibió el grueso de lo que quedó de la fortuna paterna. Sarah recibió una cantidad mucho menor. Se sorprendió al recibir aunque fuera una parte de la herencia de su padre, sobre todo porque, poco antes de morir, su padre le había dicho que recibiría "mucho menos que tu hermana". En su opinión, su hija liberada y muy independiente tenía menos necesidad de una herencia que su hermana, un ama de casa Tipo B. Alice, la hija favorita, y su marido, no tardaron muchos años en gastar casi todo el dinero de papá. Al poco tiempo, Alice murió. ¿Cómo sobrevivieron sus hijos? Su padre no tenía un ingreso suficiente como para mantener su estilo de vida de clase media alta. ¿Quién se ocupó de ellos? ¿Quién pagó su

educación superior?

Nada menos que su tía, la que no había recibido atención externa, la semi-desheredada Cenicienta Sarah. Durante todos los años que su padre había ayudado a su hermana, Sarah no se había endurecido ni había demostrado animosidad alguna hacia Alice. Sarah nunca olvidó enviar un regalo a Alice para su cumpleaños. Nunca olvidó enviar regalos de Navidad y cumpleaños a los hijos de Alice. Sarah es, de hecho, una mujer exitosa, independiente y compasiva. En este momento, Sarah es una millonaria que se hizo sola. Está a cargo de las finanzas de su familia y se halla en vías de establecer fondos en custodia para los hijos de su hermana y sus futuros nietos.

TABLA 6-4

DONACIONES Y HERENCIAS A EJECUTIVOS DE EMPRESA: COMPARACIONES ENTRE LOS HIJOS ADULTOS DE PADRES ACAUDALADOS

PROPENSIÓN A RECIBIR DONACIONES/HERENCIAS	RAZONAMIENTO PARA HACER DONACIONES/PROVEER HERENCIA	"POSICIÓN" DE HIJO/HIJA RESPECTO DE LOS PADRES	ETAPA EN LA CUAL ES PROBABLE QUE HIJO/HIJA RECIBA DONACIONES/HERENCIA	FORMA/TIPOS DE DONACIONES/HERENCIA
Los ejecutivos de empresa tienen muchas menos probabilidades que la norma para los hijos de opulentos de recibir una herencia de sus padres. Su propensión a recibir donaciones anuales en efectivo de sus padres se ubica considerablemente por debajo del promedio para los hijos adultos de los opulentos.	Los ejecutivos jóvenes tienden a demostrar madurez antes que otros. Por lo tanto, sus padres se sienten cómodos no haciéndoles regalos en efectivo de importancia. Los padres opulentos a menudo piensan que los hijos/hijas maduros o mayores que son ejecutivos necesitan poca atención económica externa/donaciones en efectivo o herencia.	No está claro si los ejecutivos de empresa están más o menos "cerca" de sus padres que otros tipos de hijos de opulentos. No obstante, los datos limitados indican que tienden a ser un poco distantes en términos tanto de la interacción como de la elección de residencia.	Los ejecutivos de empresa tienden a recibir donaciones, si es que reciben alguna, en los primeros años de su vida adulta. Pero tienen muchas menos probabilidades de que esto ocurra en las etapas medianas/posteriores.	Los ejecutivos que reciben una herencia de sus padres normalmente reciben efectivo/activos financieros. Los regalos en efectivo para la compra de una primera casa, en general derivan de un "fondo para enseñanza superior" en el que los padres habían puesto una suma que superó ampliamente las necesidades.

Sarah considera que esto es importante. Refiriéndose a las hijas de Alice, nos dijo: "No tienen idea de lo que es el dinero". ¿Cómo iban a tenerla? Sus modelos fueron sus padres, SAR típicos. Sarah es una prodigiosa acumuladora de riqueza. Aun hoy es frugal y muy disciplinada como consumidora. Su patrimonio neto es muchas veces más alto que su salario anual como ejecutiva. Sarah nos dijo:

—A muchos les sorprendería saber cuánto dinero acumulé... Sé cómo mantenerlo.

Como muchas personas de fortuna, Sarah está subsidiando los ingresos de otros, producto de padres subacumuladores e hiperconsumidores. Muchos nos preguntan cómo es posible que hijos de los mismos padres difieran tanto en lo que a acumular riqueza se refiere. ¿Cómo pueden haber sido tan distintas Sarah y su hermana?

Estamos convencidos de que existen ciertas diferencias de nacimiento. Gran parte de la diferencia, no obstante, puede explicarse por variaciones en la forma en que los padres se relacionan con cada uno de sus hijos. "Papá" empujó a Sarah a convertirse en una prodigiosa acumuladora, a la vez que fomentó el rasgo opuesto en su hija. En esencia, fortaleció a la hija fuerte y debilitó a la débil. Cuando Sarah se fue de su casa, quemó los puentes. No recibió subsidios externos. No tuvo más remedio que aprender a "pescar" sola. Y fue una gran autodidacta. Al mismo tiempo, su hermana fue cada vez más dependiente del padre para su dinero.

Sarah tuvo compasión de sus padres, especialmente su papá. Se sacrificó mucho y trabajó muy duro para ser una empresaria de fortuna. Papá estaba decidido a que sus hijas no tuvieran que trabajar tanto ni tuvieran que enfrentar el riesgo de "hacerse solas". Pero la disponibilidad y la capacidad de trabajar duro, correr riesgos y sacrificarse eran cualidades que hicieron de él un dueño de empresa exitoso y acaudalado. De alguna manera, como muchos de sus pares, olvidó cómo se hizo rico. Muchos padres dicen que no tiene nada de malo brindar atención externa. Es cierto, tal vez, si los receptores ya están bien disciplinados y han demostrado que pueden generar una vida decente sin el dinero de otros. Por ejemplo, ¿qué efecto habría tenido en Sarah aceptar un poco de atención externa cuando ella ya había aprendido a salir adelante y luego sobresalir en su campo de actividad? La respuesta es quizá muy poco.

Ya era suficientemente madura, suficientemente fuerte como para manejar el dinero, suyo o de cualquier otro. La verdadera tragedia es la impotencia de los que pasan a depender de la atención externa. Sin la generosidad de Sarah, es probable que a sus sobrinas las aterrara el futuro. Afortunadamente para ellas, Sarah las ayuda. Más astuta que papá, establecerá fondos en custodia para ambas chicas. Ese apoyo financiero las beneficiará mucho más a largo

plazo que regalos importantes en efectivo. Algunos de los fondos en custodia que la tía Sarah está estableciendo son para educación. El resto no será distribuido hasta que estas jóvenes mujeres no demuestren una madurez considerable. Sarah define la madurez como la capacidad probada de ganarse bien la vida. No tiene intención de crear otra generación de “hermanas débiles”.

No obstante, Sarah es muy realista respecto de las hijas de su hermana. Se da cuenta de que a las adolescentes les resultará muy difícil reorientarse. No es seguro que sus sobrinas adolescentes algún día se conviertan en mujeres fuertes e independientes como su tía Sarah. Tal vez sea demasiado tarde. Es posible que ya se hayan socializado mucho con el estilo de vida dependiente y de consumo que conocieron en su casa. Por suerte, Sarah es un modelo fuerte. Confía en tener un efecto positivo en el comportamiento y la personalidad de sus sobrinas. Además, la comprensión y el amor que Sarah da a sus sobrinas no puede medirse en dólares.

¿Qué quería en realidad Sarah de su propio papá? Más que dinero, lo que quería era su amor y el reconocimiento de sus magníficos logros. Hoy, Sarah lamenta pocas cosas. No se detiene en el pasado salvo cuando habla de su padre. Si bien Sarah todavía siente que su padre nunca reconoció sus méritos, ella le dirá que supo capitalizar esta necesidad. Gran parte de la ambición y el empuje de Sarah surgieron de la necesidad de ver sus logros reconocidos por los demás. Es lo que les pasa a muchas Cenicientas, que convierten la adversidad de los primeros años de su vida en logros.

EL HIJO ADULTO SIN TRABAJO

Como las amas de casa Tipo B, los hijos adultos desocupados tienen muchas más probabilidades de recibir regalos anuales en efectivo de sus padres que sus hermanos que trabajan. En realidad, las conclusiones de nuestra investigación respecto de la incidencia así como de las cantidades reales de dólares recibidos en regalos, es que probablemente sean incompletas, ya que uno de cada cuatro hijos varones (de veinticinco a treinta y cinco años) vive con sus padres opulentos, y algunos encuestados no consideraron esta situación vital como dar/recibir regalos. Los hijos adultos varones, por otra

parte, tienen dos veces más probabilidades de vivir en su casa que las hijas adultas mujeres. Muchas veces, los desocupados tienen antecedentes de épocas de trabajo y otras sin trabajar. Otros son los llamados estudiantes profesionales.

Normalmente, los padres consideran que estos hijos necesitan el dinero más que sus hermanos, ahora y en el futuro. Por lo tanto, los desocupados tienen dos veces más probabilidades de recibir herencias que sus hermanos que trabajan. En general, el hijo adulto de esta categoría tiene vínculos emocionales y económicos estrechos con sus padres. Es mucho más probable que viva cerca de ellos — en la misma calle, quizás, o en la misma casa. Es frecuente, sobre todo entre los hijos adultos varones desocupados, que el hijo actúe como cadete, asistente o comodín para cualquier tarea. El desocupado adulto recibe su primer regalo en efectivo cuando muestra signos de ser incapaz de mantener, o no tener interés en hacerlo, un empleo full time.

Algunos adultos jóvenes que reciben regalos en efectivo importantes vuelven a mudarse a su casa cuando terminan la facultad o los estudios superiores. Otros reciben importantes regalos en efectivo para vivienda, comida, ropa, enseñanza y transporte. Los padres pagan con frecuencia la atención médica y también el seguro de salud. Muchos de estos regalos en efectivo provienen de abultados planes de ahorro para gastos de enseñanza universitaria. Cuando los hijos adultos deciden abandonar su formación, muchas veces queda una cantidad considerable de dinero que es legalmente de ellos. Este dinero es utilizado para ayudarlos a mantener un nivel de vida cómodo. Él desempleo durante las primeras etapas de la vida adulta se relaciona con el desempleo en etapas posteriores de la vida. Muchos hijos de mediana edad sin trabajo reciben subsidios directos en efectivo, a menudo en forma anual. Además, la incidencia de la desocupación se asocia a regalos más grandes y más frecuentes. Estos hijos adultos también tienen más probabilidades que sus hermanos que trabajan de recibir herencias en forma de inmuebles personales.

ANTES Y DESPUÉS DE MORIR

Para una de nuestras entrevistas grupales puntuales, le pedimos a la

reclutadora que reuniera entre ocho y diez millonarios para una sesión de tres horas. Todos debían ser PAR y tener un patrimonio neto de $ 3 millones. También dimos instrucciones de que los millonarios debían tener sesenta y cinco años o más. Cada uno recibiría $ 200 por participar. Dos días antes de la fecha fijada, había nueve millonarios reclutados. Pero la mañana de la entrevista, nuestra reclutadora nos llamó para decirnos que uno de ellos no podría participar, y nos aseguró que trataría de encontrar un reemplazante. Una hora antes de la entrevista, la reclutadora volvió a llamar para decir que había dado con un millonario de sesenta y dos años. Era un dueño de empresa con ingresos altos, pero no encajaba en la definición estricta de PAR. No obstante, aceptamos incluirlo.

La decisión resultó útil. Al "Sr. Andrews", nuestro encuestado sustituto, no le dijeron de antemano que los otros encuestados eran opulentos. Tal vez por eso tomó la iniciativa de jactarse de lo "bien que estoy financieramente". En realidad, el Sr. Andrews tenía un ingreso muy alto pero un patrimonio neto relativamente pequeño. Era un SAR clásico que actuaba y representaba su papel. Llevaba pulseras de oro en la muñeca y tenía un reloj de aspecto caro con diamantes incrustados, además de varios anillos. Cuando el Sr. Andrews empezó a contar su historia ante el grupo, exudaba confianza.

Pero después de tres horas de hablar con ocho hombres más astutos, su actitud cambió. Su confianza parecía deteriorarse a medida que la entrevista progresaba. Creemos que ese día el Sr. Andrews aprendió algunas lecciones importantes sobre planificación financiera y distribución intergeneracional de la riqueza. El Sr. Andrews nos contó que él ya era un hombre de fortuna y que había alcanzado sus objetivos económicos. Pero al interrogarlo, no pudo articular cuáles eran. Gran parte de su proyecto era lograr ingresos altos. Siempre suponía que "la mayoría de las otras partes" de su plan económico "se cuidaban solas". Hemos entrevistado a muchos SAR como el Sr. Andrews. Más allá de cómo los interroguemos acerca de sus objetivos económicos, sus respuestas son previsibles:

—¿Sabe cuántos famosos viven en mi barrio?
—Yo gano mucho dinero.
—Vivo a dos casas de una estrella del rock.

—Mi hija se casó con un tipo que gana un sueldo enorme. ¿Qué tienden a enfatizar los SAR como el Sr. Andrews al hablarnos de sí

mismos? Su ingreso, sus hábitos de consumo y sus elementos de status. Los PAR hablan de sus logros, tales como sus estudios y cómo organizaron sus empresas. Notará que el Sr. Andrews, el SAR, tiene una orientación financiera muy distinta de los ocho PAR que participaron en nuestra entrevista grupal específica. Varios de los encuestados de más edad reflexionaron sobre sus experiencias con inusual detalle.

Creemos que esta información no habría salido a la luz tan fácilmente si no hubiera sido por los comentarios iniciales hechos por el Sr. Andrews. Sus opiniones — tan diferentes de las de los demás— produjeron un intercambio de ideas en el que los PAR terminaron dando consejos valiosos sobre cuestiones como hacer regalos, el rol y la selección de los albaceas, conflictos entre herederos, fondos en custodia y los pro y los contra de “controlar a hijos y nietos desde la tumba”. Empezamos la entrevista preguntando:

—Para empezar, ¿nos diría algo sobre usted mismo?
Los nueve interrogados se presentaron brevemente. Una respuesta típica:

—Soy Martin. Estoy casado con la misma mujer desde hace cuarenta y un años. Tengo tres hijos. Uno es médico, otro es abogado y el tercero es ejecutivo. Tenemos siete nietos. Hace poco vendí mi empresa. Ahora trabajo activamente en varias asociaciones religiosas y en dos que ayudan a los jóvenes a iniciar su actividad.

Todos los encuestados eran dueños y manejaban sus propias empresas o hacía poco que se habían retirado después de vender su empresa. Todos, excepto el Sr. Andrews, que tenía sesenta y dos años, eran mayores de sesenta y cinco y un poco menores de ochenta. Después de presentarse brevemente, los interrogados hablaron de sus objetivos financieros. El primero en contestar fue el Sr. Andrews:

—Como me ocupo de mi propia empresa... cuando me levanto cada día es un desafío... Planifico mi trabajo... Elaboro mi plan. Por eso mi empresa anda bien.

El Sr. Andrews habló de los regalos que hacía y de cómo distribuiría su fortuna en el futuro:

—Tengo un yerno médico... Otro es abogado. Están bien [generadores de altos ingresos]. Dos están en los segmentos de mayores impuestos... No necesitan mi dinero.
—Pero sus mujeres, mis chicas... mis hijas, sí. Son gastadoras... Por supuesto, siempre las malcrié, y ahora lo estoy pagando... Me llaman y me piden que les pague los pianos de los chicos y yo compro pianos... Bicicletas y fiestas de cumpleaños... También pago eso. Me gusta darles dinero.
—Mis hijas son las beneficiarías de todas mis pólizas de seguros, más que suficientes para cubrir todos los impuestos y gastos de mi herencia. Las chicas se quedan con el saldo.
—Cuando me muera, no me importa si disponen de mi dinero... Pueden quedárselo, tirarlo por la ventana... Yo, lo único que quiero es que sean felices.

"Feliz", para el Sr. Andrews, significa tener dinero para gastar. Y el orgullo es tener hijas que estén casadas con generadores de ingresos altos. Habló de esos temas reiteradas veces. Sentado junto al Sr. Andrews estaba el Sr. Russell, un hombre muy rico, retirado, que acababa de vender su fábrica hacía poco. En cuanto el Sr. Andrews admitió que malcriaba a sus hijas, el Sr. Russell se adelantó en su silla e hizo el siguiente comentario:

—Yo tengo tres hijas... Todas tienen una carrera. Todas trabajan... Todas son felices. Todas viven lejos de aquí. Tienen su propia vida para vivir... No me preocupa pagar por su futuro... A ellas tampoco. No hablamos del tema. Pero habrá una suma grande... Quedará mucho, estoy seguro, cuando yo muera.

Otro entrevistado, el Sr. Joseph, asintió con la cabeza y dijo:

—Tenemos dos hijas, una es vicepresidente de una gran empresa y la otra es científica... Estamos muy orgullosos de ellas... Recibirán mucho. Pero como familia, no pasamos mucho tiempo pensando en mi herencia.

El Sr. Russell y el Sr. Joseph tienen la fórmula correcta. Si usted tiene fortuna

y quiere que sus hijos sean adultos felices e independientes, minimice las conversaciones y las conductas que se centren en el tema de recibir dinero de otros. Luego de estas afirmaciones, uno de los otros entrevistados le preguntó al Sr. Andrews sobre la disposición de su empresa. Sus comentarios generaron una serie de observaciones interesantes por parte de los integrantes más ancianos del grupo. El Sr. Andrews afirmó:

—Todo el dinero que he ganado en mi empresa lo destino a mis hijas y sus hijos... No necesito el dinero. Los chicos pueden usarlo. Doy el máximo dentro de los límites de la ley.

¿Qué piensa hacer el Sr. Andrews en cuanto a la propiedad de su empresa? ¿La venderá finalmente? ¿Se la dará a sus hijos para que la manejen? ¿O tiene alguna otra idea en mente?

—Tengo un arreglo con mi hijo mayor. Debe pagar equis cantidad de dólares cada año... y Billy, al final, será directamente dueño de la empresa.

Varios de los encuestados más viejos cuestionaron este plan, ya que tiene claramente el potencial de crear conflictos entre los hijos del Sr. Andrew. La empresa del Sr. Andrews está en la industria de servicios/distribución; no tiene demasiado valor a menos que continúe funcionando con los Andrews. En otras palabras, si Billy Andrews no mantiene la empresa en funcionamiento, sencillamente no habrá ninguna empresa. Un encuestado preguntó:

—¿La empresa tiene un valor considerable si la pone en venta hoy?

El Sr. Andrews admitió que no. Entonces, ¿por qué exige a su hijo mayor y a sus empleados clave que la compren? ¿Por qué no se la da? Recuerde, el Sr. Andrews da todos los beneficios de la empresa a sus hijas. También tiene pensado darles lo que reciba por la venta de la empresa, el dinero que su hijo Billy pague por ella. Además, las hijas del Sr. Andrews ya reciben regalos en efectivo importantes de su padre. Pero Billy, no. Según los cálculos de su padre, Billy no necesita subsidios. Es sumamente productivo para generar ingresos. Siempre podría “sobrellevar una pesada carga sobre los hombros”. El Sr. Andrews piensa que sus hijas, por su parte, no tienen capacidad para

mantener un estilo de vida de clase media alta solas. Pero, ¿y sus yernos productores de ingresos altos? Para el Sr. Andrews, sus yernos no generarán nunca un ingreso tan alto como para sustentar los hábitos de alto consumo de “las chicas”. Además, nos dijo:

—Nunca se puede confiar totalmente en los yernos... El divorcio es siempre una posibilidad.

¿Y la futura atención externa de sus hijas? Billy, el sustituto del Sr. Andrews, aportará la solución a este problema. El plan del Sr. Andrews requiere que Billy haga pagos para sus hermanas durante años después de la muerte del Sr. Andrews. El dinero para estos pagos anuales saldrá de las ganancias de “su empresa”. ¿Es algo poco frecuente? No. Los dueños de empresas, los entrepreneurs y los médicos muchas veces se encuentran en situaciones similares (véanse las Tablas 6-5 y 6-6).

En esencia, Billy tendrá que subsidiar considerablemente el estilo de vida de sus hermanas, un estilo de vida apoyado en un consumo conspicuo. El Sr. Andrews está “casi seguro” de que Billy cumplirá con los deseos de su padre. Tal vez lo haga. Pero, ¿cómo reaccionaría usted a este plan si fuera la mujer de Billy? Piénselo un instante. Su marido está pagando por la ropa costosa, los autos de lujo, las vacaciones, etc. de sus hermanas. La mayoría de los cónyuges consideran que la caridad empieza por casa. Nótese que los cónyuges a menudo son los iniciadores de conflictos familiares referidos a desigualdades en la distribución de la riqueza. Los otros participantes no criticaron directamente el plan del Sr. Andrews. Cuando cada uno habló, miraba al grupo en general, no al Sr. Andrews. Sin embargo, cada vez se hizo más evidente, a medida que avanzaba la conversación, que los otros entrevistados calificaban el Plan Andrews con un miserable uno. Un entrevistado mayor reflexionó acerca de una situación afín:

—Un hijo se puso impaciente con el padre. El hijo quería hacerse cargo de la empresa del padre, pero no quería esperar a que éste muriera. Entonces, el hijo abrió su propia empresa y empezó a competir con el padre.

El Sr. Andrews reaccionó enseguida:

—Mi hijo firmó un contrato de no competencia conmigo... Todo en una familia se basa en la confianza, ¿no?

Los participantes parecieron quedarse reflexionando un instante en esta afirmación. Tal vez el Sr. Andrews tuviera algunas dudas sobre su plan. Poco después de hacer su comentario, el Sr. Andrews reveló que sus hijos eran los ejecutores testamentarios de su patrimonio. El Sr. Harvey entonces levantó la mano y preguntó si podía responder. Estábamos encantados. El Sr. Harvey era el entrevistado más viejo y más rico del grupo. Empezó señalando la importancia de facilitar la armonía entre los herederos. Y, según él, la elección del o de los ejecutores de una herencia era fundamental en ese sentido. El Sr. Harvey había actuado como ejecutor y coejecutor de varias herencias. Comprendía perfectamente que ser ejecutor era una tarea difícil y que muchas veces había animosidad entre los ejecutores y los herederos de los bienes. Por esa razón, él había elegido con mucho cuidado a los ejecutores de sus bienes:

—Yo tengo dos hijos. Se llevan muy bien. Pueden arreglar mi sucesión entre ellos... Pero lo harán junto con mi abogado... Mis hijos y mi abogado son ejecutores de mis bienes. Puse el abogado simplemente para mantener el equilibrio... Ya se sabe lo que puede pasar habiendo dinero de por medio. Quiero mantener las buenas relaciones... pero las buenas relaciones pueden deteriorarse a último momento si no hay un profesional experimentado.

Entonces habló el Sr. Andrews. Preguntó, con tono ligeramente crítico:
—¿En serio va a usar a alguien ajeno a la familia como ejecutor?

En respuesta, siete de los nueve participantes manifestaron que, además de un miembro de la familia, por lo menos una persona de afuera sería coejecutora de sus bienes. Uno de esos participantes era el Sr. Ring, un empresario retirado abuelo de nueve nietos. El Sr. Ring había sido ejecutor de varias herencias. Conocía situaciones en las que los herederos de la fortuna de un abuelo eran chicos gravemente malcriados, mayores de veinte y treinta años, que no tenían ninguna formación, disciplina o ambición para sustentar el estilo de vida opulento que estaban acostumbrados a llevar. Varios de esos adultos todavía vivían en la casa paterna. Todos habían recibido atención

externa de sus abuelos. Pero, como explicó el Sr. Ring, una vez que “el pozo se secó”, surgieron problemas. Al morir los abuelos, los nietos y los padres se convirtieron en enemigos.

Cada generación pensaba que debía recibir el grueso de los beneficios de la herencia. Estas experiencias habían tenido una profunda influencia en el Sr. Ring. Se dio cuenta de que, mucho antes de morir, hay que elegir profesionales para que sean coejecutores. De esa manera, a lo largo de los años, había desarrollado relaciones estrechas con un abogado muy hábil especialista en sucesiones y un contador sobresaliente en el área impositiva. El Sr. Ring solicitó su asesoramiento antes de retirarse, al darse cuenta de que algún día esos profesionales actuarían seguramente en su nombre para evitar, o por lo menos reducir, la probabilidad de que sus nietos se pelearan por la herencia. A lo largo de los años, también los había consultado para “dar sin malcriar”. El Sr. Ring ahora hace regalos a sus nietos, pero no en forma de productos o privilegios sociales. Y nunca da sin obtener la aprobación y el visto bueno de los padres de sus nietos.

—Los fondos en custodia para los nietos están bajo control... El dinero se distribuye sólo cuando cada nieto alcanza cierta madurez... Yo estaba un poco en contra. Pero les hice caso a mi abogado y a mi agente fiscal... No quiero salir de la tumba para controlarlos... pero tal como están hechos los fondos en custodia, mis nietos van a tener que trabajar.

TABLA 6-5

DONACIONES Y HERENCIAS A *ENTREPRENEURS*: COMPARACIONES ENTRE LOS HIJOS ADULTOS DE PADRES ACAUDALADOS

PROPENSIÓN A RECIBIR DONACIONES/HERENCIA	RAZONAMIENTO PARA HACER DONACIONES/DEJAR HERENCIA	"POSICIÓN" DE HIJO/HIJA RESPECTO DE LOS PADRES	ETAPA EN LA QUE ES POSIBLE QUE HIJO/HIJA RECIBA DONACIONES/HERENCIA	FORMA/TIPO DE DONACIONES/HERENCIA
Los entrepreneurs tienen menos probabilidades que la norma para todos los hijos de opulentos de recibir donaciones en efectivo o una herencia de sus padres. Sólo una pequeña minoría de entrepreneurs hereda una empresa familiar. En general, inician su propia empresa.	Los padres a menudo aportan el dinero inicial para sus hijos que quieren emprender un proyecto empresario. Los entrepreneurs tienen muchas menos probabilidades de recibir donaciones en efectivo/herencias una vez que demuestran su éxito. Los padres infieren frecuentemente que los entrepreneurs no necesitan atención económica externa. Los hijos emprendedores de padres opulentos tienen las características de ingresos/patrimonio neto más altos de todas las categorías ocupacionales. Algunos de estos hijos que se hacen cargo de la empresa familiar se les exige que hagan "pagos de compra" a sus hermanos menos productivos.	Los entrepreneurs son normalmente fuertes e independientes. Es menos probable, tanto emocional como económicamente, que estén "atados" a los padres. Por lo general, los padres mayores están más "apegados" a sus hijos emprendedores que la inversa.	Los entrepreneurs generalmente reciben donaciones en efectivo en las primeras etapas de su vida adulta.	Los entrepreneurs generalmente completan menos años de estudios superiores/universitarios que la norma para los hijos de los opulentos. Muchas veces, los padres acaudalados aportan fondos de más para la enseñanza de los hijos emprendedores. Los regalos en efectivo/títulos a menudo derivan de este tipo de situaciones. También se hacen donaciones en efectivo en forma de préstamos total o parcialmente indulgentes como dinero para iniciar un emprendimiento.

TABLA 6-6

DONACIONES Y HERENCIAS A MÉDICOS: COMPARACIONES ENTRE LOS HIJOS ADULTOS DE PADRES ACAUDALADOS

PROPENSIÓN A RECIBIR DONACIONES/HERENCIAS	RAZONAMIENTO PARA HACER DONACIONES/DEJAR HERENCIA	"POSICIÓN" DEL HIJO RESPECTO DE LOS PADRES	ETAPA EN LA QUE ES PROBABLE QUE EL HIJO RECIBA DONACIONES/HERENCIA	FORMA/TIPO DE DONACIONES/HERENCIA
Los médicos son, de todos los hijos de opulentos, los que menos probabilidades tienen de recibir una herencia de sus padres. Su propensión a recibir de sus padres donaciones anuales en efectivo es más o menos similar a la de todos los hijos adultos de padres acaudalados. Muchas veces, los padres de médicos esperan que donen sus servicios profesionales y, en algunos casos, que hagan donaciones a sus hermanos menos prósperos.	Los padres a menudo piensan que el hijo médico tiene muy poca o ninguna necesidad de una herencia. En otras palabras, piensan que los médicos no necesitan ninguna fortuna adicional pues "ya son ricos". Sus hermanos (no médicos) ocasionalmente actúan en su contra, instando a sus padres a "borrar al médico del testamento". Algunos padres suponen que su hijo médico dará apoyo económico a sus hermanos en la necesidad.	Los médicos se cuentan entre los que menos probabilidades tienen de depender económica o emocionalmente de sus padres. Tienen en general una fuerte voluntad para afirmar su independencia. Este "posicionamiento" da pruebas a los padres de que "el médico" no necesita ese dinero.	Los médicos tienden a recibir regalos en efectivo en una etapa temprana de su vida. La probabilidad de recibir regalos en efectivo se reduce muchísimo cuando se acercan a la mediana edad.	Las donaciones son en forma de dinero efectivo para la enseñanza y para "arrancar". Los que reciben una herencia, normalmente reciben efectivo/otros activos financieros y no propiedades o bienes tangibles/coleccionables.

Los herederos del Sr. Ring no empezarán a recibir sus herencias hasta no llegar casi a los treinta años. Así como algunos abuelos opulentos dan a sus nietos productos y privilegios, los Ring les dan educación. Las donaciones

apuntan a aumentar la disciplina, la ambición y la independencia de sus nietos. Luego habló el Sr. Graham. Reflexionó acerca de su propia experiencia como coejecutor, y de qué manera le había ayudado a elegir los coejecutores de sus bienes.

—Hay que usar el sentido común. Hay que tener comprensión y compasión. Yo fui ejecutor de la herencia de un amigo cercano. Una cantidad considerable de dinero. Tenía poder discrecional... Las decisiones no fueron necesariamente dictadas...
—Cuando la hija [veintitrés años] estaba por casarse... sabía que su padre habría querido para ella una hermosa boda... de modo que le dimos... el tipo de casamiento que él le habría dado.
—Después de casarse e iniciar una familia, yo todavía no estaba muy seguro de su madurez. Entonces, sólo repartí el dinero necesario para que se comprara una linda casa... Más tarde, me convencí de que estaba lista para cuidarse sola... de modo que aprobé que se distribuyera lo que quedaba en el fondo en custodia.

La hija recibió el saldo de la herencia justo antes de cumplir treinta años, cuando el Sr. Graham consideró que era capaz de manejarla. Había demostrado su madurez en su matrimonio estable, su papel como madre y su propia carrera. Al elegir a los ejecutores de sus propios bienes, el Sr. Graham escogió a un abogado viejo amigo suyo. Descubrió que “es mejor que los hijos se enojen con el árbitro que entre ellos”. El Sr. Ward, otro encuestado acaudalado, también había actuado como coejecutor. Él prefirió elegir a dos abogados como ejecutores de su capital multimillonario antes que a sus hijos. Uno de los abogados era su sobrina; el otro, uno de los asociados de uno de los estudios jurídicos más grandes del país. El Sr. Ward explicó sus elecciones:

—Elegí abogados jóvenes porque pensé que comprenderían mejor las necesidades de los herederos de mis bienes. Los dos tienen una integridad y una capacidad sobresalientes... y los dos se conocen profesionalmente.

Aparte de la comprensión, el entendimiento y la integridad, otra característica era fundamental para el Sr. Ward:

—El abogado que escribió mi testamento fue el que elegí como coejecutor junto con mi sobrina. Me pareció que si había una disputa entre mis hijos y mis yernos... sería bueno para arbitrar. Por eso lo elegí. Hace tiempo que es un amigo personal y es un empresario exitoso.

Los comentarios del Sr. Ward coinciden con muchas de las conclusiones de nuestra investigación. Primero, la mayoría de los PAR tienen relaciones de muchos años con varios profesionales clave, tales como abogados y contadores de primer nivel. Segundo, muchos de los que están en la categoría del Sr. Ward tienen parientes y/o amigos que los asesoran respecto de testamentos, fondos en custodia, legados y regalos. De hecho, en las mismas condiciones, las sucesiones en las que los herederos, normalmente los hijos, son abogados especializados en sucesiones tienden a pagar menos impuestos. Los hijos que son abogados actúan como asesores legales formales e informales y líderes de opinión para sus padres opulentos.

Ejercen una influencia significativa sobre todos los aspectos de los planes sucesorios, entre ellos la elección de un abogado para la sucesión, las estipulaciones en los testamentos, la última disposición de bienes familiares, la elección del o de los ejecutores, el uso de los servicios de fondos en custodia y la incidencia y el alcance de los regalos económicos para los hijos y nietos. Los “parientes abogados” normalmente aconsejan cómo minimizar los impuestos sucesorios mediante los regalos anuales a los hijos y nietos. De esa manera, la mera presencia de un hijo abogado aumenta la probabilidad de que todos los hijos de la familia reciban importantes regalos en efectivo de sus padres. (Posteriormente, estos hijos heredan cantidades más pequeñas de lo normal para los hijos de los opulentos, ya que gran parte de la riqueza de sus padres es distribuida entre el abogado y sus hermanos antes de la muerte de los padres.)

¿Qué estaban diciéndole todos estos entrevistados experimentados al Sr. Andrews? Primero, que su sucesión era compleja, con muchas condiciones subjetivas. Había reconocido que su plan contenía numerosas promesas verbales y compromisos monetarios. Al Sr. Andrews le hacía falta asesoramiento especializado para manejar estos complejos arreglos. Sería prudente para él tener un abogado/ árbitro de sucesiones como coejecutor de

su herencia. De lo contrario, su plan sucesorio podía convertirse perfectamente en causa de mucho conflicto y animosidad entre sus hijos. Pero, ¿qué pasa si el Sr. Andrews es como muchos otros sub acumuladores de riqueza a los que hemos entrevistado? En ese caso, no tiene muchas probabilidades de establecer una relación de trabajo a largo plazo con profesionales como abogados. Recuerde que el Sr. Andrews manifestó que no necesitaba que nadie de afuera lo ayudara, porque “Yo confío en mis hijos... todo se basa en la confianza”. Pero la confianza no es el único elemento en estas situaciones.

REGLAS PARA PADRES OPULENTOS E HIJOS PRODUCTIVOS

Los opulentos que tienen hijos adultos exitosos nos han dado información valiosísima sobre la forma en que los criaron. Las siguientes son algunas de las pautas:

1. No decir nunca a los hijos que sus padres son ricos.

¿Por qué muchos de los hijos adultos de SAR tienen más probabilidades de generar ingresos altos que de acumular fortuna? Creemos que una de las principales razones es que, de chicos, constantemente les dijeron que sus padres eran ricos. Los SAR adultos tienden a ser producto de padres que vivieron como consideraban que debía actuar la gente rica. Vivieron el estilo de vida de alto consumo/alto status, tan popular en los Estados Unidos en la actualidad. No es casual que sus hijos traten de emularlos. Por el contrario, los PAR adultos cuyos padres eran ricos nos han dicho una y otra vez:

—Yo no sabía que mi padre era rico hasta que no fui ejecutor de sus bienes. Él nunca los miró.

2. Por más ricos que sean, enseñen a sus hijos a ser disciplinados y frugales.

Como seguramente recordará, en el capítulo 3 describimos al Dr. Blanco, un hombre rico cuyos hijos adultos llevan vidas frugales y bien disciplinadas. El Dr. Blanco nos contó cómo él y su mujer criaron a sus hijos. Dicho en pocas palabras, les enseñaron con el ejemplo. Sus hijos fueron expuestos a modelos creíbles cuyas vidas se caracterizaban por la disciplina y la frugalidad. El Dr.

Blanco lo expresó mejor:

—Los chicos son muy listos. No siguen reglas que sus propios padres no siguen. Nosotros [mi mujer y yo] fuimos padres bien disciplinados... Respetamos las normas... enseñamos con el ejemplo. Ellos [los hijos] aprendieron con el ejemplo.
—Es necesario que haya coherencia entre lo que los padres les dicen a sus hijos que hagan y lo que hacen ellos. Los chicos son muy perceptivos para notar las contradicciones.

El Dr. Blanco recibió un regalo de cumpleaños de una de sus hijas cuando tenía doce años. Era un póster que decía "Las reglas del rey". Su hija anotó en él las reglas que sus padres predicaban a sus hijos. El Dr. Blanco todavía tiene el póster en su oficina, exhibido en forma prominente en su escritorio.

—Los chicos buscan disciplina y reglas. Me honró con el póster. Los chicos deben ser entrenados para asumir la responsabilidad de sus acciones. Hoy, todos mis hijos son muy disciplinados y frugales. Adhirieron a las reglas. ¿Por qué? Porque sus padres lo hicieron... Los actos son más elocuentes que las reglas que son sólo palabras, no acciones.

¿Cuáles fueron algunas de las reglas que la hija de doce años del Dr. Blanco escribió en el póster?

• Sé duro... La vida lo es. En otras palabras, no hay ninguna promesa de un jardín de rosas.
• Nunca digas "pobre de mí"... [ni] sientas pena por ti mismo.
• No despilfarres, no quieras más. En otras palabras, no maltrates tus posesiones. Durarán más tiempo.
• Elige la puerta delantera... No despilfarres el dinero de tus padres dejando la luz encendida.
• Siempre vuelve a poner las cosas en su lugar.
• Despliega tus alas.
• Di "sí" a quienes necesitan ayuda antes de que la pidan.

3. Cuiden de que sus hijos no se den cuenta de que ustedes son opulentos sino hasta después de haber establecido un estilo de vida maduro,

disciplinado y adulto, y una profesión.

Una vez más, el Dr. Blanco lo expresó mejor:

—He establecido fondos en custodia para mis hijos... algunas ventajas con el impuesto sucesorio. Pero mi plan no distribuirá dinero a mis hijas hasta que no tengan cuarenta años o más. Porque de esa manera mi dinero tendrá poco efecto en su forma de vida a esa edad. Para entonces, ya habrán adoptado su propio estilo de vida.

El Dr. Blanco también nos dijo que nunca da a sus hijos regalos en efectivo, ni siquiera ahora que son adultos:

—El dinero en efectivo les da demasiadas opciones... especialmente en el caso de los chicos jóvenes. Los medios de comunicación, sobre todo la TV, controlan los valores de nuestros jóvenes. Así como tratan de controlar lo que debemos creer que es gracioso con risas enlatadas... se pone demasiado énfasis en el consumo... Por esa razón nunca he dado efectivo. Lo que siempre les dije a mis hijos es que, si necesitan hacer una compra grande, primero deben reunir bastantes fondos solos.

4. Minimicen las conversaciones sobre las cosas que cada hijo y nieto heredará o recibirá como donaciones o regalos.

Nunca haga bromas con promesas verbales: "Billy, a ti te tocará la casa; Bob, el chalet de veraneo; Barbara, a ti la platería", sobre todo en un marco grupal, sobre todo consumiendo alcohol. Es muy probable que olvide fácilmente o confunda qué es para cada uno, pero los chicos no lo olvidarán. Lo considerarán a usted y a sus hermanos responsables por no tener lo que les correspondía. Las falsas promesas con frecuencia generan discordia y conflictos.

5. Nunca den dinero en efectivo u otros regalos importantes a sus hijos adultos como parte de una estrategia de negociación.

Den por amor, por obligación pareja y bondad. Los hijos adultos a menudo pierden el respeto y el amor por los padres que ceden ante tácticas de

negociación de mucha presión. La coacción de este tipo muchas veces es producto de la manera en que los padres negocian con sus hijos jóvenes. Hasta los preadolescentes aprenden los beneficios de “a Johnny le dieron una bicicleta, así que yo debería recibir una camioneta”. Johnny y su hermano deberían recibir símbolos de amor y bondad, pero lo que aprenden es que a mamá y papá hay que presionarlos, apretarlos y forzarlos a dar. Los chicos pueden empezar a verse entre ellos como adversarios. Muchas veces los padres perpetúan conflictos aun entre sus hijos adultos. ¿Alguna vez le dijo a alguno de sus hijos o nietos algo parecido a esto?:

— Ayudamos a tu hermano a remodelar su casa/mandar sus hijos a un colegio privado/pagar su seguro de salud. Queremos que recibas unos dólares extra. ¿$ 5.000 te parecen bien?

¿Qué tienen de malo estos ofrecimientos? Muchas veces los que están en el extremo que recibe los ven como signos de culpa o de apaciguamiento por parte de sus padres.

6. Mantenerse al margen de las cuestiones familiares de los hijos adultos.

Por favor, padres, tengan en cuenta que su visión del estilo de vida ideal puede ser diametralmente opuesto al de su hijo adulto, así como el de su yerno o nuera. A los hijos adultos les molesta la interferencia de los padres. Déjenlos hacer su vida; pidan permiso incluso para dar consejos. Pidan permiso también al considerar la posibilidad de hacer regalos significativos a sus hijos.

7. No tratar de competir con los hijos.

Nunca se jacte de la cantidad de dinero que acumuló. Esto envía un mensaje confuso. Muchas veces los hijos no pueden competir con los padres en esto, y realmente no quieren hacerlo. No hay necesidad de jactarse de los propios logros. Sus hijos son bastante despiertos como para apreciar lo que usted logró. No empiece nunca una conversación con: “Cuando yo tenía tu edad, ya había...”. Para muchos hijos de opulentos, exitosos y llamados a superarse, acumular dinero no es el objetivo supremo. Lo que quieren, en cambio, es tener una buena formación, ser respetados por sus pares y ocupar una

posición de alta jerarquía.

Para muchos de estos hijos, las variaciones de ingreso y fortuna entre las ocupaciones son mucho menos importantes que para sus padres. El norteamericano típico acaudalado de primera generación es un propietario de empresa. Tiene un patrimonio neto alto, pero muchas veces una autoestima baja. El padre de status bajo y patrimonio neto alto a menudo vive por delegación a través de sus hijos adultos bien educados que ejercen profesiones de status alto. Dígale algo muy simple a un millonario por esfuerzo propio: "Sr. Ross, hábleme de usted". Un multimillonario prototípico (un desertor del colegio) recientemente respondió así:

—Era apenas un chico, un adolescente, cuando nos casamos.. No terminé el secundario. Pero monté un negocio... Hoy tengo mucho éxito, tengo docenas de universitarios — mis gerentes— trabajando para mí.
—Dicho sea de paso, ¿le comenté que mi hija se recibirá con honores en el Barnard College? Este mismo millonario no quiso nunca que sus hijos fueran entrepreneurs. Y, en realidad, la mayoría de los hijos de los opulentos no llegan a ser dueños de empresas. El dinero está en el segundo o tercer lugar de su lista de objetivos y logros.

8. Recordar siempre que los hijos son individuos.

Difieren entre sí en motivación y logro. Por más que se esfuerce a través de la atención económica externa, las desigualdades existen. ¿La atención económica externa disminuye esas diferencias? Es poco probable. Subsidiar a los poco rendidores tiende a aumentar la diferencias de riqueza, no a reducirlas. Esto a su vez puede generar discordia, ya que los hermanos emprendedores pueden quedar resentidos por esos regalos.

9. Poner el acento en los logros de los hijos, por pequeños que sean, no en los símbolos de éxito de ellos o de sus padres.

Enseñe a sus hijos a superarse, no sólo a consumir. Ganar para aumentar el gasto no debe ser el máximo objetivo. Eso es lo que Ken aprendió de su padre. Ken recibió un MBA con mención al terminar sus estudios en finanzas y marketing. Su padre era médico y miembro de pleno derecho del grupo de

PAR. Frecuentemente le decía a Ken:

—No me impresiona lo que tiene la gente. Pero sí me impresiona lo que logra. Me siento orgulloso de ser médico. Siempre lucha por ser el mejor en tu campo... No vayas detrás del dinero. Si eres el mejor en lo tuyo, el dinero te encontrará.

El padre de Ken vivía guiado por estas convicciones. Vivía muy por debajo de sus medios e invertía con inteligencia. Como dice Ken: —Papá compraba un Buick nuevo cada ocho años. Vivió en la misma casa durante treinta y dos años. Una casa simple, linda, menos de media hectárea. Cuatro dormitorios para seis personas, dos baños... uno para mamá y papá y el otro compartido por cuatro hijos.

¿Qué fue lo que el padre de Ken admiró más de su hijo?

—Primero, que trabajara como ayudante en un restaurante de panqueques durante los años del secundario. Segundo, que nunca le pidiera dinero. Él se ofreció a prestarme algunos miles de dólares para iniciar una empresa apenas terminé el secundario. Tercero, vendí el negocio con beneficios suficientes para financiar totalmente mi educación superior... y nunca tuve que pedirle un subsidio.

En este momento Ken está concentrado en los logros. Es un ejecutivo clave de una gran empresa de comunicaciones y entretenimiento. También es un astuto inversor tanto en inmuebles comerciales como en acciones. Igual que su padre, Ken es un prodigioso acumulador de riqueza. Vive en una casa modesta y maneja autos usados. Su padre fue un gran modelo y mentor para su hijo. Pero Ken también considera que su experiencia inicial como asistente de restaurante tuvo una gran influencia en él:

—Pude ver gente... cómo vivían otros. Vi cuánto tenían que trabajar para mantener a sus familias... largas, largas horas por un salario mínimo apenas justo para sobrevivir. No hay que malgastar el dinero... por mucho que uno gane.

10. Dígale a sus hijos que hay muchísimas cosas más valiosas que el

dinero.

—Buena salud, longevidad, felicidad, una familia afectuosa, confianza, buenos amigos... Si tiene cinco, ya es un hombre rico... Reputación, respeto, integridad, honestidad, y una historia de logros.
—El dinero es el fondant en la torta de la vida... No hay que hacer trampa ni robar... no hay que infringir la ley... ni mentir con los impuestos.
—En este país es más fácil ganar dinero honestamente [que deshonestamente]. Nunca podrá existir en los negocios si esquilma a la gente. La vida es el largo plazo.
—Es imposible esconderse de la adversidad. Es imposible preservar a los hijos de los altibajos de la vida. Los que triunfan lo hacen experimentando y superando obstáculos... incluso de sus días de infancia. A ellos nunca se les negó el derecho a enfrentar la lucha, la adversidad. Otros fueron, en realidad, engañados. Los que trataron de proteger a sus hijos de todo germen concebible en nuestra sociedad... en realidad, nunca los vacunaron contra el miedo, la preocupación y el sentimiento de dependencia. En absoluto.

7 ENCUENTRE SU SEGMENTO

ELLOS SON HÁBILES PARA DETECTAR LAS OPORTUNIDADES DEL MERCADO

¿Por qué usted no es rico? Tal vez sea porque no aprovecha las oportunidades que hay en el mercado. Existen considerables oportunidades de negocios para los que apuntan a los opulentos, los hijos de los opulentos y las viudas y viudos de los opulentos. Con frecuencia los que abastecen a los opulentos también adquieren fortuna. En cambio, otros muchos, incluidos dueños de empresas, profesionales autónomos, profesionales de ventas y hasta algunos trabajadores asalariados, nunca producen ingresos altos. Tal vez sea porque sus clientes tienen muy poco dinero o directamente no lo tienen.

Pero, puede usted alegar, ustedes nos dijeron que los opulentos en general son frugales. ¿Para qué apuntar a los que no son "grandes gastadores"? ¿Para qué concentrarse en gente que es sensible a las variaciones de precios en productos y servicios? Los opulentos, sobre todo los que llegaron por

esfuerzo propio, son, en efecto, frugales y sensibles a los precios respecto de muchos productos y servicios al consumidor. Pero no son ni de cerca sensibles a los precios cuando se trata de comprar servicios y asesoramiento en inversiones, servicios contables, asesoramiento impositivo, servicios legales, atención médica y dental para ellos y los miembros de su familia, educación y casas. Dado que la mayoría de los opulentos son dueños y gerentes de empresa autónomos, también son compradores de productos y servicios industriales. Son consumidores de todo, desde espacio de oficinas hasta software de computadoras. Además, no son para nada frugales cuando se trata de comprar productos y servicios para sus hijos y nietos. Tampoco son frugales los hijos de los opulentos para gastar los importantes regalos en efectivo que les hacen sus padres y sus abuelos.

SIGA AL DINERO

En la próxima década, habrá más riqueza que nunca en este país. Las oportunidades de atender a los ricos serán mayores que nunca. Considere estos hechos sobre la economía norteamericana:

- En 1996, unos 3,5 millones de unidades familiares de los Estados

Unidos (sobre un total de 100 millones) tenían un patrimonio neto de $ 1 millón o más. Las unidades familiares millonarias representaban casi la mitad de la riqueza privada del país.

- Durante el período de diez años de 1996 a 2005, se prevé que la riqueza de las unidades familiares norteamericanas aumentará casi seis veces más rápido que la población de unidades familiares. Para el año 2005, el patrimonio neto total de unidades familiares norteamericanas será de $ 27,7 billones, o sea más del 20 por ciento mayor que en 1996.

- Para el año 2005, se espera que la población de unidades familiares millonarias alcance aproximadamente los 5,6 millones. En ese momento, la mayor parte de la riqueza privada de los Estados Unidos ($ 16,3 billones de $ 27,7 billones, o sea aproximadamente el 59 por ciento) estará en manos del 5,3 por ciento de las unidades familiares con un patrimonio neto de $ 1 millón o más.

Durante el lapso de 1996 a 2005, se estima que 692.493 difuntos dejarán herencias por valor de $ 1 millón o más. Esto se traduce en $ 2,1 billones (a dólares constantes de 1990). Alrededor de un tercio de esa cantidad se distribuirá entre los cónyuges de los difuntos (en el 80 por ciento de esos casos, viudos). Los viudos recibirán aproximadamente $ 560,2 mil millones, mientras que los hijos de los difuntos recibirán casi $ 400 mil millones (véase la Tabla 7-1). Esto significa $ 189.484 por cada uno de los 2.077.490 hijos de los difuntos. Las personas que reciben fortuna por herencias de padres opulentos tienen una propensión a gastar considerablemente más alta que otros en su segmento de ingreso/edad.

TABLA 7-1

ASIGNACIONES ESTIMADAS[1] DE HERENCIAS VALUADAS EN $ 1 MILLÓN O MÁS ($ MILES DE MILLONES)

	AÑOS			
CATEGORÍA DE LAS ASIGNACIONES	1996 N=40.921	2000 N=66.177	2005 N=100.650	TOTAL PARA 1996-2005 N=692.493
Impuesto sucesorio después de impuestos	14,95	24,65	40,65	269,04
Legados a cónyuge	38,92	64,17	105,80	700,24
Legados de beneficencia	8,56	14,12	23,28	154,07
Transferencias en vida	21,88	36,07	59,47	393,65

[1] Asignaciones estimadas en dólares 1990.

TABLA 7-2
HONORARIOS ESTIMADOS[1] POR SERVICIOS SUCESORIOS ($ MILLONES)

CATEGORÍA DE LOS SERVICIOS	AÑOS 1996 N=40.921	2000 N=66.177	2005 N=100.650	TOTAL PARA 1996-2005 N=692.493
Honorarios de abogados	962,5	1.586,9	2.626,3	17.105,6
Honorarios de ejecutores	1.241,1	2.042,3	3.373,7	22.329,9
Honorarios de administradores	938,1	1.546,7	2.550,0	16.878,1

[1] Honorarios estimados en dólares 1990.

Además, para minimizar los impuestos sucesorios, muchos padres opulentos reducen el tamaño de sus patrimonios transfiriendo gran parte de su riqueza a sus descendientes antes de morir. Durante el período de diez años de 1996-2005, se pronostica que los padres/abuelos vivos darán a sus hijos adultos y a sus nietos más de $ 1 billón. Estos regalos adoptarán distintas formas, entre ellas, dinero en efectivo, bienes coleccionables, casas, autos, inmuebles comerciales, títulos públicos e hipotecas. Este $ 1 billón en regalos significa más de $ 600.000 (a dólares constantes de 1990) para cada hijo de opulentos.

Esta cifra de $ 1 billón es una estimación muy conservadora, ya que, tal como señalamos anteriormente, para el año 2005 las unidades familiares de los Estados Unidos con un patrimonio neto de $ 1 millón o más representarán $ 16,3 billones o sea el 59 por ciento de la riqueza personal del país. El $ 1 billón dado a los hijos y nietos representa por lo tanto una pequeña porción (6,3 por ciento) de esta riqueza. Gran parte de estos regalos están exentos de impuestos. Normalmente, los padres distribuyen su riqueza para limitar los impuestos a las donaciones. Cada padre puede dar a cada hijo y nieto hasta $ 10.000 por año. Por lo tanto, una madre y un padre con tres hijos y seis nietos pueden darles $ 180.000 exentos de impuestos al año. Nótese también que los regalos de gastos de enseñanza y médicos normalmente no se incluyen en los cálculos del impuesto a las donaciones.

ACTIVIDADES Y PROFESIONES SUSCEPTIBLES DE OBTENER BENEFICIOS DE LOS OPULENTOS

Son muchas. Durante los próximos veinte años, debería haber una gran demanda de aquellos que son especialistas en resolver problemas de los opulentos y sus herederos.

Abogados especializados

Un padre nos preguntó hace poco cuál era la ocupación ideal para su hijo. En el momento de esa conversación, su hijo era un estudiante de segundo año del ciclo superior con un promedio alto. ¿Cómo reaccionó el padre cuando le sugerimos que considerara la posibilidad de ser abogado? Dijo que había demasiados abogados. Le respondimos que había demasiados "egresados de abogacía". Siempre hay demanda de abogados de alto nivel. La demanda de abogados capaces de generar nuevos negocios aumenta constantemente. El padre nos preguntó las áreas del derecho más adecuadas para su hijo. Le describimos tres:

Abogados de sucesiones: ¿Demasiados?

La primera área que recomendamos fue la de derecho sucesorio. Durante el período de diez años de 1996-2005, los honorarios de los abogados relacionados con la resolución de herencias en la categoría de $ 1 millón o más totalizarán estimativamente $ 17,1 mil millones (véase la Tabla 7-2). Muchos abogados también ganarán actuando como ejecutores o coejecutores, así como administradores de herencias. Los abogados participarán como ejecutores o administradores solamente para una fracción de las herencias por valor de $ 1 millón o más, pero hasta una fracción de los $ 22,3 mil millones estimados en honorarios de ejecutores y $ 16,9 mil millones en honorarios de administradores generará ganancias muy elevadas para los abogados de sucesiones hábiles.

En esencia, los abogados de sucesiones probablemente generarán más de $ 25 mil millones en rentas por atender herencias dentro del espectro de $ 1 millón o más durante el período de 1996-2005. Esta cifra es superior al ingreso neto generado en 1994 por los estudios jurídicos para todos los servicios. Por

supuesto, este total es sólo una pequeña cantidad comparada con los casi $ 270 mil millones que se pagarán al estado federal en impuestos sucesorios durante ese mismo período de diez años (véase la Tabla 7-1). Ser un exitoso abogado de sucesiones es mucho más que suministrar asesoramiento legal. Los más exitosos también actúan como mentores y consejeros familiares para los acaudalados y sus herederos.

Estos abogados deben estar particularmente dispuestos a satisfacer las necesidades de los viudos que son sus clientes. Dentro de la población de matrimonios acomodados, casi todos los maridos y esposas piensan dejar sus bienes a sus cónyuges, ya que el marido o la mujer pueden heredar los bienes del cónyuge sin pagar impuesto sucesorio4. Esta deducción marital ilimitada esencialmente pospone el pago de los impuestos sucesorios hasta la muerte del segundo cónyuge. Las viudas opulentas enfrentan una situación particularmente difícil. Más de la mitad habrán estado casadas con el mismo cónyuge durante más de cincuenta años. Entre 1996 y 2005, es posible que haya cuatro viudas opulentas por cada viudo opulento. La edad es sumamente significativa para explicar esta variación.

Dentro de la población de parejas millonarias, la edad promedio probable del difunto de sexo masculino es setenta y cinco años y medio, mientras que la edad promedio para la difunta de sexo femenino es ochenta y dos años. Además, los hombres en esos casos normalmente se casan con mujeres que son un promedio de dos años más jóvenes. Por lo tanto, en la población de matrimonios acomodados típicos, el marido que muere a los setenta y cinco años y medio deja atrás una viuda que es dos años más joven de lo que era él al morir. Se supone que su mujer, que pasa a ser viuda a los setenta y tres, vivirá hasta los ochenta y dos. La mayoría de las mujeres en esta situación no vuelven a casarse. Por lo tanto, la mayoría de las mujeres son viudas durante nueve años antes de su muerte. Se estima que durante el período de diez años entre 1996 y 2005, casi 296.000 mujeres de la población de matrimonios millonarios enviudarán. Su herencia promedio será aproximadamente de $ 2 millones (en dólares 1990). Durante ese mismo período, enviudarán casi 72.000 hombres de esa misma población. Se estima que esos hombres heredarán más de $ 125 mil millones, o sea una herencia promedio de aproximadamente $ 1,7 millones.

A propósito del ingreso y/o la riqueza

¿Cuál es la categoría más consumidora de ingresos entre los opulentos? El impuesto a las ganancias. Los opulentos de la categoría de ingresos anuales realizados de $ 200.000 y más representan solamente alrededor del 1 por ciento de las unidades familiares norteamericanas, pero pagan el 25 por ciento del impuesto a los ingresos personales. Les conviene ver la forma de tener menos ingresos en el futuro. ¿Qué pasará en el año 2005, cuando las unidades familiares millonarias controlen el 59 por ciento de la riqueza personal de los Estados Unidos? El Estado seguramente ejercerá mayores presiones sobre los opulentos, tal vez creando formas innovadoras de gravar la riqueza además del ingreso. Según nuestras entrevistas con millonarios, esta perspectiva preocupa a los opulentos. Pagar impuestos cada vez más altos para cubrir el gasto público y reducir el déficit federal es uno de los mayores miedos de la población opulenta.

Varios estados ya tienen un impuesto a la riqueza. Cada año, los residentes de dichos estados deben confeccionar una lista de todos los activos financieros que poseen; se percibe un impuesto sobre las acciones, los títulos, los plazos fijos, y así sucesivamente. ¿Sería muy difícil para el estado federal gravar la riqueza de esta manera? En realidad no, puesto que ya sabe que algunos impuestos gravan el capital antes de que éste pase a ser ingreso realizado. Creemos que en los próximos veinte años, los opulentos deberán utilizar todas las opciones posibles dentro de la ley para seguir siendo opulentos. Es un segmento de nuestra economía que se verá asediado por el político de izquierda y su amigo, el recaudador de impuestos. Sin duda, los opulentos estarán dispuestos a invertir su dinero en el asesoramiento legal que los ayude a resistir ese asedio. El abogado especialista en impuestos resultará parte integrante de la defensa. Por lo tanto, la segunda área del derecho que recomendamos al padre para su hijo fue derecho tributario.

En venta: Un lugar en los Estados Unidos

La tercera rama del derecho que recomendamos fue migraciones. Los abogados que se especializan en derecho inmigratorio pueden llegar a beneficiarse con los avances que se prevén en esta área. Por ejemplo, cada

vez resultará más difícil inmigrar a este país y ser ciudadano naturalizado. Al mismo tiempo, la demanda de la ciudadanía norteamericana aumentará mucho, en especial por parte de extranjeros acaudalados. Veamos qué piensan del futuro los entrepreneurs millonarios y los defensores de la libre empresa que viven en Taiwán. China también quiere su capital y su país. China quiere a Filipinas por su petróleo. ¿Quién puede adivinar de qué manera tratará China a la población opulenta de un país que adquiere? China es una verdadera amenaza para muchos opulentos que viven dentro de su área de influencia. Muchas de estas personas quieren la ciudadanía norteamericana. Los abogados especializados en migraciones seguramente se beneficiarán con esta tendencia.

—La gente no se siente segura -dijo Chris Chiang, de la Empresa de Migraciones Pan Pacific con oficinas en Taiwán—. Todos quieren ir a los Estados Unidos. Miles de millones de dólares salieron de Taiwán desde que China continental llevó a cabo maniobras navales frente a la costa de la isla... China considera a Taiwan como una provincia renegada (Darryl Fears, "Taiwanese Talk Deal on Blighted Area", Atlanta JoumalConstitution, 11 de abril de 1996, p.1).

El miedo de los empresarios taiwaneses acaudalados se refleja en sus movimientos de dinero hacia los Estados Unidos. De hecho, hace poco invirtieron más de $ 10 mil millones solamente en California. Ahora están considerando la posibilidad de invertir $ 50 millones en Atlanta (Fears, p. 1). ¿Qué obtienen invirtiendo en este país?

El programa de inversores de un millón de dólares fue creado por el Congreso en 1990. Permite que los extranjeros obtengan la residencia permanente en los Estados Unidos si invierten $ 1 millón en una empresa norteamericana, siempre y cuando la inversión genere diez puestos de trabajo (John R. Emshwiller, "Fraud Plagues U.S. Programs That Swap Visas for Investments", The Wall Street Journal, 11 de abril de 1996, p. B1).

La necesidad de pericia legal relacionada con migraciones no se limita a los extranjeros que son entrepreneurs opulentos. En un número cada vez mayor de importantes empresas norteamericanas se buscan profesionales y

trabajadores científicos altamente capacitados. Estos empleados tienen una necesidad creciente de los servicios de abogados que tengan un dominio y una experiencia considerables en materia de reglamentaciones sobre migraciones.

ESPECIALISTAS EN MEDICINA Y ODONTOLOGÍA

Muchos especialistas se beneficiarán gracias a la cantidad enorme de dólares que la población opulenta invertirá en el cuidado de la salud durante la próxima década. Un número mayor de personas ricas pagarán los gastos dentales y médicos de sus hijos adultos y sus nietos. Actualmente, más de cuatro de cada diez millonarios (44 por ciento) están pagando o pagaron los gastos médicos/dentales de su progenie y/o nietos. Nosotros estimamos que, en los próximos diez años, los millonarios gastarán más de $ 52 mil millones por la atención médica y dental de sus hijos adultos y sus nietos. La mayor parte de estos gastos no está cubierta por programas de seguros médicos.

Particularmente importantes en la prestación de estos servicios sin cobertura son los buenos especialistas, que prefieren tratar directamente con pagadores individuales antes que con organizaciones burocráticas. Una cantidad creciente de profesionales de la salud ya se está concentrando en este mercado particular acomodado. Estos profesionales de máxima capacidad y con la correspondiente reputación pueden capitalizar sumamente rápido esta tendencia. A menudo pueden exigir y percibir honorarios superiores a los que estaría dispuesta a pagar cualquier compañía de seguros. Los opulentos pagarán en general directamente al profesional o a la organización que preste el servicio. De esta manera, evitan la posibilidad de pagar el impuesto sobre las donaciones aplicado a esas distribuciones. Asimismo, muchos acaudalados pagarán sus servicios de salud “a elección”. Los especialistas que se beneficiarán son:

- Dentistas que se ocupen de hacer odontología cosmética y blanqueen los dientes, hagan fundas, puentes, aparatos invisibles, cirugía nasal cosmética y la correspondiente cirugía correctora de mentón y mandíbula.

- Cirujanos plásticos que realicen cirugía de nariz, cirugía de orejas,

eliminación de tatuajes, modelación facial, peelings químicos y eliminación permanente del vello.

- Dermatólogos que eliminen lunares, hagan cirugía cosmética, tratamientos contra el acné, eliminación de granitos y electrólisis.
- Alergólogos que hagan tratamientos para el cansancio, las erupciones, las alergias, las urticarias, los cambios de ánimo y la depresión relacionados con alergias, alergias a alimentos, problemas de aprendizaje y el mal de la casa nueva.
- Psicólogos que brinden asesoramiento vocacional, evaluación académica y de carrera, tratamientos por desórdenes de falta de atención, tratamientos para desórdenes de la alimentación, timidez y acondicionamiento de la autoestima, y tests de aptitud e inteligencia.
- Psiquiatras que realicen tratamientos para el estrés y la ansiedad, el consumo de drogas y alcohol, el estrés escolar y desórdenes relacionados con el pánico.
- Quiroprácticos que hagan tratamientos para aliviar el estrés y los dolores de cabeza, cuello y espalda inferior.

ADMINISTRADORES DE BIENES, GESTORES Y TASADORES

No todas las donaciones intergeneracionales se realizan en forma de dinero en efectivo o sus equivalentes. Los regalos a hijos adultos y nietos son muchas veces empresas privadas/familiares, colecciones de monedas, colecciones de sellos, piedras y metales preciosos, aserraderos, granjas, derechos sobre títulos petroleros o de gas, bienes inmuebles personales, inmuebles comerciales, colecciones de armas, porcelanas, antigüedades, arte, vehículos, muebles, y demás. Muchas veces, los receptores de estos elementos tienen un interés muy escaso o ninguno directamente en ellos y quieren transformarlos de inmediato en efectivo. Necesitarán expertos que los asesoren respecto del verdadero valor de las donaciones o cómo venderlos, administrarlos por breves períodos de tiempo o aumentar su valor. Los especialistas que se beneficiarán serán:

- Tasadores y rematadores que brinden servicios de valuación/ tasación y ventas de una serie de bienes personales y otros, como los mencionados más

arriba.

- Comerciantes de monedas y estampillas que presten servicios de tasación y, en algunos casos, dinero en efectivo instantáneo por colecciones de monedas y sellos.

- Agentes de empeño que presten servicios a nivel local; con frecuencia se publicitan como especialistas brillantes, metales preciosos, en comprar joyas en sucesión,

monedas, armas, antigüedades, porcelana, relojes caros, objetos coleccionables, cubiertos y juegos de plata, etc.

- Profesionales de bienes raíces que administren propiedades familiares/individuales o presten servicios de mantenimiento, recaudación de alquileres y refacción de vivienda.

INSTITUTOS Y PROFESIONALES EDUCATIVOS

Más del 40 por ciento de los opulentos de los Estados Unidos pagan los gastos de enseñanza de los colegios primarios y/o secundarios de sus nietos. Sumado al rápido crecimiento de la población opulenta, esto significa varios millones de estudiantes cuya enseñanza en colegios privados será subsidiada en los próximos diez años. Teniendo en cuenta estos hechos, la demanda de instalaciones para colegios privados y profesores, asesores pedagógicos y tutores es muy probable que se acelere. Al mismo tiempo, deberían aumentar significativamente los gastos de enseñanza y afines. ¿Por qué? Porque los abuelos opulentos están haciendo aumentar el costo de la enseñanza privada. Como muchos de sus hijos adultos no tienen que pagar por los servicios de los que gozan sus hijos, los padres son relativamente insensibles al costo en alza de la educación privada. Las organizaciones y los especialistas que van a beneficiarse son:

- Propietarios y profesores de colegios privados que brinden educación en

los niveles de preescolar, jardín de infantes, primario y secundario.

- Propietarios y profesores de áreas especializadas como música, teatro, arte, programas especiales para discapacitados, orientación vocacional y

tests de aptitud/ingreso de SAT y otros tipos.

ESPECIALISTAS EN SERVICIOS PROFESIONALES

Como se dijo antes, los abogados desempeñan un papel esencial respecto del traspaso de riqueza de una generación a otra. Los contadores también son importantes en este aspecto. Estos profesionales son a menudo asesores clave para los opulentos. El asesoramiento en este contexto va mucho más allá de la prestación normal de servicios contables y legales. Estos profesionales despiertan confianza por su capacidad para distribuir legados financieros y de otro tipo a hijos y nietos. Los clientes muchas veces ven a estos contadores como su primera línea de defensa para no pagar impuestos a los bienes y a las donaciones demasiado abultados. Muchas veces son llamados para ser coejecutores de las sucesiones de sus clientes acaudalados. Es frecuente que en estas situaciones los coejecutores reciban un porcentaje de los bienes de sus clientes. Ésta es una forma en que los opulentos recompensan a estos asesores confiables por toda una vida de consejos acertados. Entre los especialistas que se beneficiarán se encuentran:

- Contadores que ofrezcan estrategias de planificación impositiva; soluciones impositivas sobre sucesiones, fondos en custodia y donaciones; servicios fiduciarios; valuaciones de empresas/bienes; y planificación de retiros.

ESPECIALISTAS EN VIVIENDAS/PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA CASA

Más de la mitad de la población opulenta suministrará ayuda económica a sus descendientes para comprar una casa. Esta cifra en realidad no da una idea cabal de la incidencia de esa atención externa, porque frecuentemente las donaciones financieras que no están destinadas a un uso específico se utilizan para compras de casas y gastos afines. Los que reciben "subsidios para adquisición de casas" de sus parientes, muchas veces son menos sensibles a las variaciones de precios de las casas que los no subsidiados. (Como siempre, nuestros datos indican que es más fácil gastar el dinero ajeno.) Esta tendencia debería beneficiar a muchos de los que trabajan en el área de viviendas residenciales y préstamos hipotecarios. Los subsidios para compras

de casas normalmente no anulan la necesidad de crédito. En realidad, los padres que aportan parte del precio de compra de una casa, muchas veces promueven que los hijos compren casas más caras y saquen hipotecas más grandes. Los especialistas que se beneficiarán son:

- Contratistas constructores de casas
- Prestamistas hipotecarios
- Contratistas para remodelaciones
- Contratistas de renovaciones
- Urbanistas de barrios residenciales
- Agentes inmobiliarios residenciales
- Vendedores de pinturas, papeles y productos de decoración
- Proveedores de sistemas de alarma y seguridad y servicios de consulta sobre seguridad
- Proveedores de servicios de diseño de interiores y decoración

ASESORES PARA RECAUDAR FONDOS

Los especialistas que se beneficiarán son:

- Profesionales que realizan investigaciones filantrópicas, que desarrollan estrategias para establecer objetivos, y fundaciones de asesoramiento psicológico e instituciones educativas.

AGENCIAS DE TURISMO Y CONSULTORES DE VIAJES

A los opulentos les encanta tomarse vacaciones con sus hijos y nietos y muchos de ellos gastan sumas considerables. Alrededor del 55 por ciento hace poco gastó más de $ 5.000 por unas vacaciones. Alrededor de uno de cada seis gastó más de $ 10.000. Los especialistas que se beneficiarán son:

- Operadores de lugares de vacaciones para la familia.
- Operadores de cruceros, tours, vacaciones en todo el mundo, trekking y safaris.

¿DÓNDE ES POSIBLE QUE SE DEN LAS OPORTUNIDADES?

Los que estén interesados en apuntar a los ricos deben conocer la distribución geográfica de las oportunidades disponibles. Para ello, hemos estimado cuántas unidades familiares de los Estados Unidos tendrán un patrimonio

neto de $ 1 millón o más en el año 2005. También estimamos cuántas de esas unidades familiares habrá en cada uno de los cincuenta estados, el distrito de Columbia, y entre los norteamericanos que viven fuera de los Estados Unidos (véase la Tabla la 7-3). Observe que California tiene la población más grande de unidades familiares millonadas. Sin embargo, en términos de concentración por cada 100.000 unidades familiares, Connecticut se ubica primero.

TABLA 7-3

NÚMERO ESTIMADO DE UNIDADES FAMILIARES MILLONARIAS PARA EL AÑO 2005

	TOTAL	POR CADA 100.000 UNIDADES FAMILIARES	CONCENTRACION RELATIVA
Estados Unidos	5.625.408	5.239	100
Alabama	66.315	3.844	73
Alaska	19.216	7.148	136
Arizona	76.805	4.501	86
Arkansas	32.008	3.228	62
California	773.213	5.762	110
Colorado	92.677	5.936	113
Connecticut	109.481	8.702	166

	TOTAL	POR CADA 100.000 UNIDADES FAMILIARES	CONCENTRACIÓN RELATIVA
Delaware	18.237	6.247	119
Distrito de Columbia	14.076	6.815	130
Florida	289.231	4.911	94
Georgia	146.064	4.973	95
Hawai	30.857	6.046	115
Idaho	19.264	3.883	74
Illinois	283.329	6.054	116
Indiana	108.679	4.674	89
Iowa	46.202	4.100	78
Kansas	49.784	4.755	9[illegible]
Kentucky	56.271	3.668	70
Luisiana	62.193	3.611	69
Maine	18.537	3.887	74
Maryland	149.085	7.283	139
Massachusetts	154.390	6.746	129
Michigan	202.929	5.406	103
Minnesota	102.662	5.533	106
Misisipí	30.045	2.841	54
Misuri	92.665	4.431	85
Montana	12.954	3.661	70
Nebraska	28.026	4.276	82
Nevada	36.272	5.577	106
Nueva Hampshire	26.941	6.013	115
Nueva Jersey	258.917	8.275	158
Nuevo México	26.352	3.758	72
Nueva York	431.607	6.153	117
Carolina del Norte	130.362	4.450	85
Dakota del Norte	9.559	3.865	74
Ohio	197.554	4.485	86
Oklahoma	46.734	3.593	69
Oregon	62.776	4.795	92
Pensilvania	238.010	5.033	96
Rhode Island	19.672	5.125	98
Carolina del Sur	58.479	3.867	74
Dakota del Sur	10.613	3.584	68
Tennessee	91.263	4.285	82
Texas	365.034	4.736	90
Utah	33.850	4.097	78
Vermont	10.035	4.407	84
Virginia	171.516	6.327	121
Washington	134.570	5.764	110
Virginia Occidental	21.774	3.077	59
Wisconsin	100.421	4.852	93
Wyoming	9.021	4.493	86
Otras zonas	41.239	3.640	69

8 EMPLEOS: MILLONARIOS VERSUS HEREDEROS

ELLOS ELIGEN LA OCUPACION INDICADA

Hace alrededor de diez años, nos llamó una periodista de una revista nacional de noticias: Nos hizo la pregunta que nos hacen con mayor frecuencia:

¿Quiénes son los opulentos?

A esta altura, tal vez usted ya imagine la respuesta. La mayoría de los millonarios de los Estados Unidos son dueños de empresas, lo cual incluye a los profesionales autónomos. El 20 por ciento de las unidades familiares opulentas de los Estados Unidos está encabezada por jubilados. El 80 por ciento restante, más de dos tercios, está encabezado por dueños de empresas autónomos. En los Estados Unidos, menos de una de cada cinco unidades familiares, o sea alrededor del 18 por ciento, está encabezada por un dueño de empresa o profesional autónomo. Pero estos individuos autónomos tienen cuatro veces más posibilidades de ser millonarios que los que trabajan para otros. La periodista continuó con la lógica pregunta siguiente:

¿Qué clase de empresas tienen los millonarios?
Nuestra respuesta fue la misma que les damos a todos:
Es imposible adivinar si alguien es millonario por el tipo de actividad en que está.

Después de veinte años de estudiar a los millonarios en una amplia gama de actividades, hemos llegado a la conclusión de que el carácter del dueño de empresa es más importante para suponer su nivel de riqueza que la clasificación de su actividad. Pero por más que tratamos de plantear nuestra idea, los periodistas quieren que las cosas sean simples. Qué noticia sensacional y qué titular fantástico tendrían si pudieran decirles a los lectores:

¡Las diez empresas de los millonarios!

Nos hemos apartado de nuestro camino para hacer hincapié en que no hay pasos seguros que se puedan dar para ser millonario. Con frecuencia, los

periodistas ignoran los hechos. Exageran o distorsionan las conclusiones de nuestros estudios. Sí, es más probable que usted llegue a ser opulento si es autónomo. Pero lo que algunos de estos periodistas no le dicen es que la mayoría de los dueños de empresas no son millonarios y nunca se aproximarán siquiera a la riqueza. Lo que nosotros les decimos a los periodistas es que algunas actividades tienden a ser más rentables que otras.

Por eso, los que tienen empresas en las industrias más rentables, tienden por definición a obtener ingresos mayores. Pero el hecho de que usted esté en una actividad rentable no garantiza que su empresa sea altamente productiva. Y aunque su empresa sea altamente productiva, es posible que nunca llegue a ser rico. ¿Por qué? Porque aunque usted obtenga grandes ganancias, tal vez gaste cantidades aún mayores en bienes y servicios de consumo no relacionados con la empresa. Es posible que se haya divorciado tres veces o que tenga el hábito de apostar a los caballos de carrera. Tal vez no tenga un plan de retiro ni tenga acciones de empresas grandes que coticen en Bolsa. Quizás usted sienta poca necesidad de acumular riqueza. Para usted, el dinero puede ser el recurso más fácilmente renovable. Si piensa que lo es, tal vez sea un gastador, nunca un inversor. Pero, ¿y si usted es frugal y es un inversor consciente, dueño de una empresa rentable? En ese caso, lo más probable es que llegue a tener fortuna.

Es más fácil obtener ingresos más altos en algunas actividades que en otras. En este capítulo identificamos varias de estas actividades rentables. Pero, una vez más, advertimos a nuestros lectores que no simplifiquen demasiado nuestras conclusiones y sugerencias. Son muchos los que quieren oír una respuesta “contundente” cuando preguntan cómo hacerse ricos en los Estados Unidos. Peores todavía son los que distorsionan las conclusiones basadas en datos. En este sentido, mire el mensaje que nos dejó hace poco un agente de empresa:

—Pensé que les gustaría saber que alguien imprimió un folleto en el que dice que ustedes son profesores en la Stanford University y que descubrieron que el 20 por ciento de los millonarios de los Estados Unidos son tintoreros... ¿Es cierto?

Primero, ninguno de nosotros enseñó en Stanford. En segundo lugar, ninguno de nosotros afirmó que uno de cada cinco millonarios está planchando camisas en este momento. Sí, descubrimos a mediados de la década del '80 que la tintorería era una pequeña empresa rentable. Pero, repetimos, las ganancias no se traducen automáticamente en fortuna o riqueza acumulada. Esto se parece a esos hijos nuestros, y quizá también a los suyos, que pensaban que podían llegar a ser jugadores excepcionales de básquet porque se compraban zapatillas Air Jordán. Una etiqueta no hace a un jugador de primer nivel. Tampoco una etiqueta industrial enriquece al dueño de la empresa. Generar ganancias, y a la larga riqueza, requiere talento y disciplina. Por eso nos ofenden los que le dicen al público en general: Compre mi equipo para estudiar en su casa, y su nuevo emprendimiento comercial será un éxito. Inicie su empresa hoy mismo: mañana será rico. Yo lo hice en esta actividad. ¡Usted también puede! ¡Es facilísimo!

No, esto no es una cuestión de equipo, ni de idea, ni de actividad. Por ejemplo, los datos sobre rentabilidad para los establecimientos minoristas de ferretería/maderas hace veinticinco años, nunca nos entusiasmaron. No nos convencía invertir en una empresa de ese tipo. Pero piense qué hicieron los fundadores de la sumamente rentable Home Depot.

Reinventaron la industria. No permitieron que los criterios de la industria en cuanto a beneficios, volumen de ventas o gastos generales dictaminaran cómo manejar sus empresas e invertir el dinero. Estos fundadores tenían un talento, una disciplina y un coraje sorprendentes. Se hicieron ricos y ayudaron a muchos de sus empleados y otros inversores a ser económicamente independientes. La mayoría de los que triunfan en la empresa establecen sus propios y muy elevados criterios.

SÓLO EL CAMBIO ES PREVISIBLE

Las cosas cambian, incluso en el ambiente de dueños/gerentes de empresas. Tomemos, por ejemplo, la industria que mencionamos antes: tintorería (de hecho, el nombre indicado es lavadero, limpieza a seco y servicios para la indumentaria). Con respecto a esta industria, Tom Stanley señaló en 1988:

En 1984 había 6.940 sociedades; el 91,1 por ciento tiene beneficios netos, mientras que el resultado neto promedio sobre los recibos (beneficio neto como porcentaje de los recibos) fue del 23,4 por ciento (Thomas J. Stanley, Marketing to the Affluent, Homewood, 111., Irwin, 1988, p. 190).

¿Cuál es la rentabilidad de esta industria en la década del ’90? Analizamos los datos de las declaraciones del impuesto a las ganancias de la DGI. En 1992, determinamos que había 4.615 sociedades; solamente un 50,5 por ciento tenía beneficios netos, mientras que el resultado neto sobre los recibos era del 13 por ciento. Asimismo, en 1992 había en los Estados Unidos 24.186 tintorerías de un solo dueño. ¿Cuál era su beneficio neto promedio? Un promedio de $ 5.360. Lo cual colocaba a los tintoreros en el puesto 116° de las 171 propiedades de un solo dueño en base a los criterios del beneficio neto promedio. En ese momento la industria se ubicaba en el puesto 119° respecto del resultado sobre los recibos, lo cual equivalía a un 8,1 por ciento.

¿Qué porcentaje de tintoreros generaba un beneficio neto? Casi tres de cada cuatro, o sea el 74,1 por ciento obtenía por lo menos un dólar de beneficio neto. En este sentido, la tintorería se ubicaba en el puesto 92° respecto de las 171 industrias analizadas. Cómo pueden cambiar las cosas en apenas ocho años. Pero la industria de las tintorerías no es la única que enfrentó cambios. Los datos que aparecen en la Tabla 8-1 comparan una serie de actividades seleccionadas. Notará que varias han experimentado cambios de rentabilidad considerables a lo largo de los años. La cantidad de negocios de indumentaria para hombres y niños, por ejemplo, aumentó más del doble de 1984 a 1992. En 1984, todos los negocios de propiedad unipersonal en esa industria obtenían ganancias. Pero en 1992, solamente el 82,7 por ciento fue rentable. Pasó del primer puesto al número cincuenta y siete entre las 171 industrias unipersonales estudiadas.

La industria de contratistas de rutas y calles pasó del 8° al 138° puesto, en tanto que las minas de carbón pasaron del 14° al 165°. Muchos factores externos, a menudo incontrolables, influyen sobre la rentabilidad de las empresas y las firmas en las distintas actividades. Con frecuencia, la presencia de grandes cantidades de firmas rentables en una industria atrae hacia ella más y más gente, lo cual puede tener un efecto de disminución de

las ganancias. Los cambios en las preferencias de los consumidores también pueden influir sobre las ganancias. Lo mismo puede ocurrir con los actos del gobierno. Si hubiera una política energética que favoreciera el uso del carbón, tal vez la cantidad de empresas de explotaciones de carbón unipersonales no habrían bajado de 717 a 76 en apenas ocho años.

Obsérvese que sólo el 34,2 por ciento de las 76 explotaciones de carbón obtuvo un beneficio neto. Sin embargo, los propietarios únicos en esta actividad ganaron un promedio de beneficios neto de $ 196.618. Es evidente que una minoría de los propietarios de explotaciones de carbón ignoran las tendencias y las normas de la industria y muchos de ellos han visto recompensadas su tenacidad y sus creencias divergentes en cuanto a la industria del carbón. Muchos dueños de empresa exitosos nos han dicho que les gustan "los breves períodos de tiempos duros" en las actividades que eligieron, porque hacen desaparecer a muchos competidores.

Esto parece ser lo que ocurrió en la industria del carbón. El 34,2 por ciento de las empresas de la industria que fueron rentables tuvo un beneficio neto de aproximadamente $ 600.000. Muchos nos preguntan: "¿Debería iniciar un negocio solo?". La mayoría de los individuos no llega a tener una empresa solos. El beneficio neto promedio para los más de quince millones de propietarios individuales de los Estados Unidos es de sólo $ 6.200. Alrededor del 25 por ciento de las propiedades individuales no logra un centavo de beneficio durante un año normal. Cuando hay más de un propietario es peor todavía. Un promedio del 42 por ciento no obtiene beneficios en un año. ¿Y las empresas? Sólo el 55 por ciento tiene beneficios imponibles durante un período normal de doce meses.

TABLA 8-1

RANKINGS DE CATEGORÍAS SELECTAS DE PROPIEDADES UNIPERSONALES SEGÚN EL PORCENTAJE RESPECTO DEL INGRESO NETO:[1] 1984 vs. 1992

	1984			1992			
Categoría	Total Número de empresas	Porcentaje respecto de ingreso neto	Posición	Total Número de empresas	Porcentaje respecto de ingreso neto	Posición	Ingreso neto promedio ($ 000)
Tiendas de ropa y accesorios para hombres y niños	1.645	100,0	1	3.410	82,7	57	8,2
Consultorios de médicos osteópatas	1.001	100,0	3	10.598	96,3	13	7,76
Concesionarios de casas rodantes	4.718	95,4	7	6.844	92,3	23	10,1
Contratistas para construcción de rutas y calles	6.812	92,5	8	8.641	56,0	138	12,7
Contratistas para carpintería y pisos	312,832	92,0	9	497.631	92,0	25	8,9
Consultorios de quiroprácticos	18.928	91,5	10	32.501	85,1	49	47,5
Contratación para techados y membranas metálicas	53.539	91,4	11	98.235	86,9	42	9,1
Drugstores y tiendas de marca registrada	14.128	90,9	12	8.324	82,2	60	45,5
Explotación de minas de carbón	717	90,7	14	76	34,2	165	196,6
Negocios de blanco, cortinas y tapicería	17.508	90,3	15	29.827	79,2	74	6,2
Agricultura/veterinaria	16.367	89,7	16	19.622	92,5	22	41,7
Taxis/Transporte de pasajeros	42.975	89,5	17	38.907	97,1	11	7,0
Otro transporte de pasajeros interurbano y local	16.945	89,4	18	30.666	93,6	20	8,8

[1] El ingreso neto se calculó a partir de datos de la DGI sobre el impuesto nacional a las ganancias para 1992 y 1994.

Laboratorios dentales	15.246	89,4	19	28.101	96,0	15	15,2
Industrias de metales primarios	4.972	89,2	20	3.460	100,0	1	26,1
Contratistas pintores, empapeladores y decoradores	180.209	88,8	21	235.599	91,1	28	7,6
Consultorios de dentistas	77.439	88,2	22	96.746	94,9	16	73,1
Canchas de bolos	1.456	88,1	23	1.547	91,3	27	57,4
Consultorios de optometristas	16.919	86,9	25	12.576	96,1	14	60,1

PROFESIONALES AUTÓNOMOS VERSUS OTROS DUEÑOS DE EMPRESAS

Menos de uno de cada cinco dueños de empresa millonarios traspasa su empresa a sus hijos para que éstos la exploten. ¿Por qué? El mérito es de los padres ricos. Saben lo difícil que es tener éxito en los negocios. Comprenden que la mayoría de las empresas es sumamente vulnerable a la competencia, debe enfrentar las tendencias del consumo, gastos generales altos y otras variables incontrolables. Entonces, ¿qué aconsejan estos millonarios a sus hijos? Los estimulan a ser profesionales autónomos, como médicos, abogados, ingenieros, arquitectos, contadores o dentistas. Como ya se dijo, las parejas de millonarios con hijos tienen cinco veces más posibilidades que otros padres de los Estados Unidos de enviar a sus hijos a la facultad de medicina y aproximadamente cuatro veces más posibilidades de enviarlos a la facultad de derecho.

Los opulentos conocen los riesgos y las probabilidades de tener éxito o fracasar en los negocios. También comprenden, al parecer, que sólo una pequeña minoría de los profesionales autónomos no logra obtener beneficios en un año dado y que la rentabilidad de la mayoría de las firmas de servicios profesionales es considerablemente superior al promedio para las pequeñas empresas en general. Desarrollaremos estas cuestiones dando cifras. Pero primero veamos los otros atributos relacionados con el hecho de ser un

profesional autónomo. Supongamos por un instante que usted es el Sr. Cari Johnson, propietario único de Johnson Coal. Usted es dueño de una de las veintiséis explotaciones de carbón que el año pasado obtuvieron ganancia sobre las setenta y seis que hay en la industria.

No hace mucho, todavía había en su actividad 717 propietarios únicos. Más de nueve de cada diez obtenían ganancias. Ahora, en cantidad, la industria se redujo en un 90 por ciento.

Pero usted es duro, es imaginativo y es inteligente. Pese al retiro de la mayoría de los demás operadores, usted siguió adelante. Ahora está cosechando los beneficios. El año pasado obtuvo un beneficio neto de $ 600.000. Y este año le está yendo bien. Ahora bien, usted tiene dos hijos en la universidad que son estudiantes sobresalientes. Empieza a hacerse algunas preguntas:

- ¿Debería alentar a David y a Christy a que entren en el negocio de las minas de carbón?
- ¿Debería instarlos a que se hagan cargo a la larga de la mina de carbón de mis padres?
- ¿La explotación de carbón es el mejor lugar para mis hijos?

La mayoría de los dueños de empresa millonarios que entrevistamos no alentarían a sus hijos a que se hagan cargo de esas empresas. Esto ocurre sobre todo en los casos en que los hijos son estudiantes sobresalientes. Les sugerirían a David y a Christy, los jóvenes académicos, que pensaran en otros caminos. La mayoría de las empresas requieren actualmente cierta inversión en tierra, equipos y edificios. La empresa Johnson Coal posee montañas que contienen carbón. Tiene equipos por valor de millones de dólares. Emplea a muchos mineros y constantemente debe optimizar la seguridad de su funcionamiento. Debe responder a las normas establecidas por la OSHA. Debe lidiar con el precio incontrolable que el mercado establece para una tonelada de carbón. Debe estar constantemente alerta a los competidores que tratan de robarle los clientes.

Debe observar atentamente los cambios en la política energética del país.

También debe mantener a sus trabajadores contentos y seguros. Debe tener en cuenta constantemente la posibilidad de que se produzca un desmoronamiento en la mina y se interrumpa la producción. Por último, la explotación se realiza en un lugar fijo. Las montañas no pueden trasladarse a un clima más cálido o más cerca de un ferrocarril que funcione con más eficiencia. ¿Qué pasa si hay una huelga de trenes prolongada? Hágase estas preguntas. Si lo hace, verá muy pronto que se encuentra en una situación muy precaria. Entonces, ¿qué pasa si dirige una explotación de mayor envergadura? Los factores incontrolables antes señalados pueden aniquilar su empresa. En vista de estas consideraciones, los $ 600.000 que ganó el año pasado parecen menos. ¿Cuántos años de $ 600.000 hay en su futuro? ¿Y si los factores incontrolables lo llevan a la quiebra el año que viene? ¿Puede usar sus habilidades para enseñar cómo se trabajan las minas de carbón en la universidad técnica? Probablemente no. Sus habilidades son prácticas más que intelectuales. Una vez le preguntamos a un dueño de empresa acaudalado que había huido de Europa debido al Holocausto por qué todos sus hijos eran profesionales autónomos. Su respuesta:

—Pueden quitarte tu empresa, pero no pueden quitarte el intelecto.

¿Qué significa esto? Un Estado y/o acreedor puede confiscar una empresa compuesta por tierra, maquinaria, pozos de carbón, edificios, etcétera. No puede confiscar el intelecto. ¿Qué venden los profesionales? Ni carbón, ni pintura, ni siquiera pizza. Lo que venden es su intelecto. Los médicos, por ejemplo, pueden llevar su intelecto a cualquier parte de los Estados Unidos. Sus recursos son muy transportables. Lo mismo ocurre con los dentistas, los abogados, los contadores, los ingenieros, los arquitectos, los veterinarios y los quiroprácticos. Todas estas son ocupaciones que desempeña una cantidad desproporcionada de hijos de parejas opulentas en todo el país. ¿Cuáles son las características de los ingresos de los profesionales en comparación con la explotación minera de Johnson Coal? Solamente una minoría de profesionales autónomos llega alguna vez a obtener un beneficio de $ 600.000 en sólo un año.

Y la mayoría de los profesionales autónomos pasan muchos años estudiando, lo cual resulta costoso tanto en términos de dólares como de tiempo. No

obstante, la mayoría de los padres opulentos consideran que los beneficios vitalicios ligados al hecho de ser profesional superan ampliamente esos costos. Recuerde que la mayor parte de estos padres pagan la totalidad o una porción considerable de la educación y las cuotas de enseñanza de sus hijos. ¿Cómo votará usted? Observe que la mina de carbón, en pro-medio, producía un beneficio neto ($196.000) superior a cualquiera de las propiedades individuales enumeradas en la Tabla 8-2. Pero, ¿qué proporción de explotaciones de carbón obtuvo beneficios netos durante el mismo lapso?

Aproximadamente sólo una de cada tres (34,2 por ciento). Esto contrasta marcadamente con los porcentajes de empresas rentables de cada una de las categorías de servicios profesionales enumeradas en la Tabla 8-2. ¿Qué porcentajes fueron rentables? Alrededor de un 87,2 por ciento de los consultorios de médicos, el 94,4 por ciento de los consultorios de dentistas, el 92,5 por ciento de los consultorios de veterinarios, y el 86,6 por ciento de los estudios que ofrecen servicios legales. También veamos la ganancia media sobre los recibos. En promedio, harían falta S 2,4 millones en recibos para que una explotación de carbón generara en promedio un beneficio neto de $ 196.600 (aproximadamente el 8,2 por ciento de $ 2,4 millones en recibos). ¿Y los médicos? El beneficio neto del consultorio de un médico es de $ 87.000, vale decir, 56,2 por ciento de los $ 154.804 recibos generados. Con esa clase de ganancia sobre los recibos, ¿cuántos dólares en recibos debería generar el consultorio de un médico para obtener el mismo beneficio neto promedio que obtuvieron las empresas de carbón ($196.600)?

Solamente $ 349.800, cifra muy alejada de los $ 2,4 millones necesarios de las explotaciones de carbón. La cifra es menor aún para los médicos osteópatas; en promedio, necesitan recibos por $ 340.138 para ganar los $ 196.600 previstos de beneficio neto. Los proveedores de servicios legales, en promedio, necesitarían generar $ 414.800 de ventas para ganar lo que la explotación minera media ganó como beneficio neto. ¿Qué les aconsejaría a David y Christy que hicieran? Si usted es como la mayoría de los dueños de empresa exitosos, les aconsejará que sean profesionales. Lo mismo pasa con los opulentos de los Estados Unidos. La primera generación de opulentos normalmente es de entrepreneurs. Vencen la adversidad. Las empresas tienen éxito y ellos se convierten en acaudalados. Mucho de su éxito depende de la

vida frugal que llevan mientras montan sus empresas. A menudo, también incide la suerte. Y la mayoría de los que triunfan comprenden que las circunstancias habrían podido actuar en su contra. Sus hijos lo pasarán mejor. No tendrán que correr riesgos significativos. Tendrán una buena formación. Serán médicos, abogados y contadores. Su capital será su intelecto.

Pero a diferencia de sus padres, pospondrán el ingreso en el mercado laboral hasta bien avanzados los veinte años o incluso pasados los treinta. Y lo más probable es que adopten un estilo de vida de clase media alta al empezar a trabajar, un estilo de vida muy distinto del que llevaban sus frugales padres cuando iniciaron sus empresas. Muchas veces, sus hijos no son frugales. ¿Cómo podrían serlo? Tienen puestos de alta jerarquía que requieren niveles más elevados de consumo y por ende niveles más bajos de inversión. Como consecuencia de ello, pueden requerir atención económica externa. Pese a obtener ingresos altos, como la mayoría de los profesionales, están obligados a gastar. Por lo tanto, debido a las exigencias de altos niveles de gasto en las unidades familiares para muchas categorías de empresas productoras de ingresos elevados, es difícil predecir niveles de riqueza en base a las características de ingresos de los distintos tipos de empresas.

TABLA 8-2

LOS DIEZ NEGOCIOS UNIPERSONALES MÁS RENTABLES[1]

	NÚMERO DE EMPRESAS	INGRESO NETO PROMEDIO ($ 000)	POSICIÓN DE ACUERDO CON EL INGRESO NETO PROMEDIO	PORCENTAJE RESPECTO DEL INGRESO NETO	BENEFICIO PROMEDIO SOBRE RECIBOS	PROMEDIO DE RECIBOS REQUERIDO PARA GENERAR EL INGRESO NETO PROMEDIO ($ 000)	PROMEDIO DE RECIBOS REQUERDO PARA GENERAR EL INGRESO NETO PROMEDIO DE LA EXPLOTACIÓN DEL CARBÓN ($000)
Mina de carbón	76	196,6	1	34,2	8,2	2.397,6	2.397,6
Consultorios de médicos	192.545	87,0	2	87,2	56,2	154,8	349,8
Consultorios de médicos osteópatas	10.598	77,6	3	96,3	57,8	134,3	340,1
Consultorios de dentistas	96.746	73,1	4	94,9	34,2	201,9	543,1
Consultorios de optometristas	12.576	60,1	5	96,1	30,7	195,8	640,4
Centros de bowling	1.547	57,4	6	91,3	31,0	185,2	634,2
Consultorios de quiroprácticos	32.501	47,5	7	85,1	39,3	120,9	500,3
Drugstores	8.324	45,5	8	82,2	8,7	523,0	2.259,8
Servicios veterinarios	19.622	41,7	9	92,5	22,5	185,3	873,8
Servicios legales	280.946	39,8	10	86,6	47,4	84,0	141.8

1 El ingreso neto se calculó a partir de datos de la DGI sobre el impuesto nacional a las ganancias para 1992. En ese momento, había en EE.UU. más de 15 millones de empresas unipersonales en 171 clasificaciones.

LAS ACTIVIDADES "ABURRIDAS-NORMALES" Y LOS OPULENTOS

Un artículo aparecido hace poco en Forbes tenía un copete interesante:

El desarrollo de las empresas aburridas con ganancias estables puede no servir para animar las charlas de cóctel, pero a largo plazo, son las mejores inversiones (Fleming Meeks y David S. Fomdiller, “Daré to Be Dull”, Forbes, 6 de noviembre de 1995, p. 228).

Más adelante, en el mismo artículo, los autores comentan que a largo plazo las empresas de alta tecnología pueden caer y con frecuencia caen en la escala de desempeño. Normalmente, las empresas que se encuentran dentro de lo que definimos como actividades “aburridas- normales” son las que rinden de manera consecuente a sus dueños. Forbes enumera varias pequeñas empresas de óptimo desempeño que demostraron una fuerte resistencia en los últimos diez años. Algunas de las actividades representadas son la fabricación de revestimientos para paredes, fabricación de materiales de construcción, negocios de artículos electrónicos, viviendas prefabricadas y repuestos de automóviles. No, no parecen actividades muy divertidas. Pero normalmente son estas empresas prosaicas las que producen riqueza para sus dueños. A menudo las industrias aburridas-normales no atraen una gran competencia y la demanda de sus ofertas en general no está sujeta a cambios bruscos. Hace poco, elaboramos nuestra propia lista de empresas en manos de millonarios (véase el Apéndice 2). En esta oportunidad, nos gustaría presentar solamente una muestra (véase la Tabla 8-3). ¿Qué empresas tienen los opulentos? Una gran variedad de empresas aburridas-normales.

TABLA 8-3

EMPRESAS/OCUPACIONES SELECTAS DE MILLONARIOS AUTÓNOMOS

Distribuidores de publicidad especializada	Servicios de consulta para recursos humanos
Servicio de ambulancias	Fabricante de productos químicos industriales de limpieza/sanitarios
Fabricante de ropa prêt-à-porter	Contratista de servicios de recepcionistas
Rematador/tasador	Capacitación para empleos/dueño de escuela técnica vocacional
Dueño de bar	Centros de internación
Productor de cítricos	Procesador de carnes
Comerciante de monedas y sellos	Dueño de campamento de casas móviles
Geólogo consultor	Editor de boletines
Desgranado de algodón	Servicio de reclutamiento de personal temporario
Distribuidor/rearmador de motores diesel	Servicios de control de pestes
Fabricante de máquinas de hacer donuts	Físico-inventor
Ingeniería/diseño	Relaciones públicas/lobby
Recaudador de fondos	Productor de arroz
Fabricante de equipos de transporte en calor	Contratista de arenados

¿RIESGO O LIBERTAD?

¿Por qué los dueños dirigen sus propias empresas? Primero, la mayoría de los dueños de empresa exitosos le dirá que tiene una libertad enorme. Son sus propios jefes. Además, nos dicen que el cuentapropismo es menos riesgoso que trabajar para otros. En una oportunidad, un profesor preguntó a un grupo de sesenta profesionales de administración de empresa que eran ejecutivos de empresas públicas:

—¿Qué es el riesgo?
Unos de los presentes respondió:
—¡Ser entrepreneur!
Los demás asistentes estuvieron de acuerdo. Entonces, el profesor respondió a su pregunta con una cita de un entrepreneur:

—¿Qué es el riesgo? Tener una sola fuente de ingresos. Los empleados corren riesgos... Tienen una sola fuente de ingresos. ¿Y el entrepreneur que

vende servicios de recepción a sus empleadores? Tiene cientos y cientos de clientes... cientos y cientos de fuentes de ingresos.

En realidad, ser dueño de empresa conlleva un riesgo financiero considerable. Pero los dueños de empresa tienen una serie de creencias que los ayudan a disminuir su riesgo, o al menos a no percibirlo:

- Yo controlo mi propio destino.
- El riesgo es trabajar para un empleador despiadado.
- Puedo resolver cualquier problema.
- La única forma de llegar a ser director general es ser dueño de la empresa.
- Los ingresos que puedo ganar no tienen límites.
- Enfrentando el riesgo y la adversidad soy cada día más fuerte y sabio.

Ser dueño de empresa también requiere tener el deseo de ser autónomo. Si detesta la idea de estar fuera del medio societario, es probable que ser entrepreneur no sea su vocación. Los dueños de empresa más exitosos que entrevistamos tienen una característica común a todos: les gusta lo que hacen. Sienten orgullo por "avanzar solos". Piense en lo que nos dijo una vez un multimillonario sobre su condición de autónomo:

—En este momento hay más personas [empleados] trabajando en empleos que no les gustan. Le diré honestamente que el hombre de éxito es un individuo que trabaja en algo que le gusta, que no ve la hora de levantarse a la mañana para ir a la oficina, y ése es mi criterio. Y siempre fui así. No veo la hora de levantarme y llegar a la oficina para ponerme a trabajar.

Para este hombre (viudo y sin hijos), no es el dinero lo principal. De hecho, tiene previsto que su riqueza sea destinada a becas para estudiantes universitarios. ¿De qué manera este hombre y otros como él eligieron las empresas que iniciaron? Profesores de ingeniería y ciencia, de los cuales muchos eran también entrepreneurs, le dieron una buena formación superior. Estos profesores fueron sus modelos. La mayoría de los dueños de empresa exitosos tuvieron alguna familiaridad o experiencia con la actividad que eligieron antes de iniciar sus propias empresas. Larry, por ejemplo, trabajó

más de doce años vendiendo servicios de imprenta. Para su empleador, era el trabajador más eficiente. Pero cuando se cansó del miedo constante de que su empleador quebrara, pensó en abrir su propia imprenta. Buscó nuestros consejos en este sentido.

Le hicimos a Larry la siguiente pregunta:
—¿Qué es lo primero que necesitan las imprentas?
De inmediato, respondió:
—Más actividad, más ganancias, más clientes.

Por lo tanto, Larry se respondió solo. Inició su empresa pero no su propia imprenta. Se transformó en agente cuentapropista de servicios de impresión. Ahora representa a varias imprentas sobresalientes y recibe una comisión por cada venta que hace. Su empresa tiene pocos gastos fijos. Antes de iniciar su negocio, Larry nos dijo que no tenía coraje para ser entrepreneur. Nos dijo que cada vez que pensaba en "independizarse", sentía terror. Larry creía que los individuos autónomos no tenían miedo, que el miedo no les entraba en la cabeza. Tuvimos que ayudar a Larry a ajustar su manera de pensar. Empezamos explicándole que su definición de coraje era errónea. ¿Cómo definimos nosotros el coraje? Coraje es comportarse de una manera que conjure el miedo. Sí, Larry, las personas valientes, los entrepreneurs, reconocen el miedo en lo que hacen. Pero lo enfrentan. Superan sus miedos. Por eso tienen éxito.

Hemos pasado un tiempo considerable estudiando a individuos valientes. Ray Kroc tuvo, por cierto, un valor enorme al pensar que podía comercializar comida en todo el mundo. Recuerde que fue conductor de ambulancias en el frente durante la Primera Guerra Mundial. Lo mismo Walt Disney. Lee Iacocca necesitó un coraje enorme para decirles al Congreso y al mundo que Chrysler volvería "con todo". No encaja en la definición estricta de entrepreneur, pero para nosotros, tiene sangre emprendedora en las venas. El miedo abunda en los Estados Unidos. Pero, según nuestra investigación, ¿quién tiene menos miedo y preocupación? ¿Pensaría que es la persona con la cuenta de fondos en custodia de $ 5 millones, o el entrepreneur autónomo con varios millones? Normalmente es el entrepreneur, la persona que enfrenta el riesgo todos los días, la que pone a prueba su coraje día tras día. De esa

manera, aprende a vencer el miedo.

CASO

Hemos dejado el siguiente caso para el final, porque nos parece que contiene las diferencias entre los PAR y los SAR. A lo largo de todo este libro insistimos en que los integrantes de estos dos grupos tienen necesidades claramente distintas. Los PAR necesitan llegar, crear riqueza, ser económicamente independientes, construir algo de la nada. Los SAR en general necesitan exhibir un estilo de vida con status. ¿Qué pasa cuando los integrantes de los dos grupos tratan de ocupar el mismo espacio a la vez? Como lo demuestra el siguiente caso, la consecuencia probable es el conflicto. El Sr. W. es un millonario "a pulmón" con un patrimonio neto estimado (de manera conservadora) en más de $ 30 millones. El Sr. W., un PAR típico, es propietario de varias compañías que producen equipamiento industrial, instrumentos de prueba y aparatos de precisión. También participa de muchos otros negocios, entre ellos empresas inmobiliarias. El Sr. W. vive en un barrio de clase media, rodeado de gente que tiene sólo una pequeña fracción de la riqueza acumulada por él. Con su mujer, tienen automóviles sedan de General Motors. Sus hábitos de vida y consumo son muy de clase media. Él nunca va a trabajar de traje y corbata. Al Sr. W. le gusta arriesgar en el negocio inmobiliario, al cual él califica "de lujo":

—Gano dinero fuera de mi negocio de equipamientos... en bienes raíces... Dios sigue haciendo personas, pero no hace más tierra... Se puede hacer dinero si uno es listo y sabe bien qué lugar elegir.

Y es verdad que el Sr. W. elige muy bien. Compra propiedades en forma individual o conjunta sólo cuando el precio es bueno. Normalmente, compra la propiedad o una parte de ella a un dueño y/o proyectista con una gran necesidad de ayuda financiera. Hace poco descubrió otra "increíble oportunidad de inversión bajo el sol":

—Un pobre tipo estaba tratando de levantar un condominio de lujo de muchos pisos... Para que el constructor lo hiciera, tenía que tener vendido el 50 por ciento de las unidades... Entonces fui e hice un trato con él... Le

compré todas las unidades del mismo estilo... plano por piso... Yo, con una gran ventaja, y él consiguió su dinero. Y construyó. Como yo compré todas las de un estilo... el que quería comprar en ese estilo tenía que verme a mí... Como en el Monopolio, nadie compite conmigo... Las vendo todas, menos una.

Pero el Sr. W. ni siquiera mantiene la unidad restante durante mucho tiempo. Él y su familia la usan para unas breves vacaciones una o dos veces. Cada tanto, invita a sus amigos a que la usen. De lo contrario, alquila la unidad hasta venderla. ¿Por qué el Sr. W. no mantiene una presencia más permanente en estos condominios? No es su estilo. La mayoría de los que compran los condominios para vacaciones del Sr. W. son SAR de clase media alta. El Sr. W. y muchos de los compradores de sus unidades han tenido una serie de desacuerdos. En varios complejos donde el Sr. W. compró unidades con anterioridad, sus compradores establecieron tantas estipulaciones previas que el Sr. W. se sintió incómodo incluso pasando un tiempo de vacaciones en su condominio. Por lo tanto, se sintió obligado a vender esa "unidad restante" en cada uno de esos complejos.
—Tengo un perro... Digamos un perrito de seis dígitos... Vendí varios condominios porque... sancionaron leyes contra perros. [Me dijeron], "Tienes que deshacerte del perro"... Venderé un edificio entero antes de librarme de mi perro.
El Sr. W. anticipó que los compradores de su último emprendimiento,

conscientes del status, también serían insensibles a su deseo de tener un perro. Por eso, antes de que se iniciara siquiera la construcción del complejo, anotó su perro en el reglamento del edificio. Decía que el Sr. W y su familia gozarían del derecho a tener un perro mientras estaban en la residencia. Según el Sr. W., todos los compradores recibieron copias de la declaración. Por lo tanto, todos conocían perfectamente el derecho del Sr. W. a tener un perro en el complejo. Ningún propietario se opuso en el momento de comprar la propiedad. Pero poco después de haberse vendido todo el complejo, exceptuando la "última unidad disponible" del Sr. W, los propietarios se unieron y formaron un comité de acción. Su propósito era elaborar y aplicar una amplia lista de disposiciones restrictivas. Estas nuevas disposiciones, ¿no restringirían los derechos del Sr. W. y su perro? Después de todo, los

derechos estaban especificados en el reglamento original. El comité de acción sancionó una ley contra los perros.

Pasó por alto la declaración original y estableció que se permitirían perros en el complejo, pero con ciertas limitaciones: si pesaban menos de siete kilos. Al diablo con los derechos de los perritos y los reglamentos originales. El Sr. W. consideró que se trataba de un subterfugio para instarlo a vender. Su perrito de seis dígitos pesaba quince kilos. Pensó que, aunque el perro hiciera dieta, no podría adaptarse a la norma. El Sr. W. se sintió particularmente molesto porque no lo dejaron plantear un voto a favor o en contra de la norma relacionada con el perro. No obstante, estaba decidido a conservar su perro pese a la disposición. Después de todo, había sido el principal inversor del edificio antes de que comenzara la construcción.

—Me escribieron [los del comité de acción] una carta diciendo que debía deshacerme del perro porque pesaba más de siete kilos... Entonces fui a una las reuniones... Me quejé por el sistema de votación... No tenía representación alguna.

Justo antes de irse de la reunión, el Sr. W. se dirigió al comité:
—¿Cómo sabe que pesa más de siete kilos? ...¿Cómo saben? Podría ser hueco... No pienso deshacerme del perro.

Pocos días después de la reunión, el presidente del comité de acción se apersonó a la Sra. W. mientras ésta paseaba su perro. Le dijo en tono leguleyo: “Deshágase del perro. Está violando las disposiciones”. Esa misma tarde, la Sra. W. le contó a su marido lo ocurrido. Estaba visiblemente alterada por el encuentro. Él le aconsejó que mantuviera la calma. Varias semanas más tarde, el Sr. W recibió una carta en la que le exigían que desalojara al perro. También manifestaba que se iniciarían acciones legales si no cumplía con las disposiciones referidas a los perros. Hubo otras dos cartas. Cada una contenía términos más amenazadores que la anterior. El Sr. W. no se impresionó para nada. El autor de las cartas era el presidente del comité de acción. También era abogado.

Pero, como descubrió el Sr. W, el presidente no tenía licencia para ejercer la

abogacía en el estado donde estaba ubicado el complejo. Por lo tanto, el Sr. W. “ignoró lisa y llanamente" todas las intimaciones. No obstante, el Sr. W. y su familia empezaron a notar que en el condominio estaban fuera de lugar incluso de vacaciones. ¿El comité de acción estaba usando al perro como excusa para desalojar a toda la familia? El Sr. W. estaba convencido de que ése era el verdadero problema. Él y su familia no eran lo que algunos podían considerar “gente linda”. En cambio, el complejo estaba lleno de (en la jerga del Sr. W.) los más puros propietarios de condominios que se podía imaginar. El Sr. W. estaba cada vez más enojado con los miembros del comité de acción. Consideraba que a sus miembros se les iba la mano al ser mal educados con él. Le molestaba especialmente que el presidente del comité hubiera puesto en evidencia a su mujer frente a otros dueños. Entonces, ideó un plan. En una reunión de propietarios en la que estaban presentes los miembros del comité de acción, el Sr. W. se puso de pie y se presentó.

—Soy el tipo al que han estado enviándole cartas... por lo de nuestro perro... He considerado atentamente su propuesta... Y decidí que no voy a deshacerme de mi perro ni voy a vender mi unidad.

Esta declaración generó agitación e inquietud en la concurrencia. Después de ganar la atención total del auditorio en cuestión, presentó su contrapropuesta: trasladar su unidad en el condominio al plan de retiro y rentabilidad compartida de su empresa y permitir que los obreros de la línea de montaje utilizaran la unidad como lugar de vacaciones las cincuenta y dos semanas del año. Y preguntó a los presentes: “¿Les parece bien?”. Muchos miembros del público hicieron muecas. Indudablemente, veían a los obreros empleados por el Sr. W. invadiendo su espacio las cincuenta y dos semanas del año. Algunos asistentes gritaron: “Quédese con el perro, quédese con el perro”. El presidente propuso que el comité se reuniera inmediatamente en la sala de conferencias contigua. Cinco minutos después de esta reunión a puerta cerrada, los miembros del cuerpo volvieron a entrar en la sala. El presidente dijo al auditorio de propietarios del condominio que el comité de acción había tomado una decisión:

—Habiendo analizado todos los elementos de esta situación, el comité de acción recomienda que los W sean autorizados a mantener su perro. Solicito

que la disposición sea modificada. Todos a favor...

No mucho después de esta brillante victoria, los W. vendieron su unidad en el condominio. Lo hicieron porque, como señaló el Sr. W.:
—No me gusta vivir en un edificio donde a la gente no le gustan los perros.

Según el Sr. W, su perro era muy importante para él y su familia. Tanto, que vendieron la unidad a un precio de liquidación. Han vendido otras unidades en otros complejos donde la gente era hostil a los perros. Entonces, ¿cuánto vale ese perrito en el condominio? Para los W., vale varios cientos de miles de dólares. Eso es lo que estima que perdió vendiendo sus unidades por debajo del valor real del mercado. Un ambiente hostil, incluso en una atmósfera de gente linda, no es un buen lugar para los perros. Ni para los prodigiosos acumuladores de riqueza.

COMO ENCONTRAMOS MILLONARIOS

¿Cómo buscamos millonarios para encuestar? Uno de nuestros alumnos, "C", trató una vez de responder a esta pregunta en un curso de investigación de mercado. Sugirió que simplemente consiguiéramos una lista de personas que tuvieran autos lujosos. Como a esta altura nuestros lectores bien saben, la mayoría de los millonarios no manejan autos de lujo. La mayoría de los que tienen autos de lujo no son millonarios. No, ese método no da resultado.

Elección por barrios

El método usado en la mayor parte de nuestro último estudio, así como en muchos otros que hemos realizado, fue desarrollado por nuestro amigo Jon Robbin, inventor del geocódigo. El Sr. Robbin fue el primero en clasificar —o codificar— cada uno de los más de 300.000 barrios de Estados Unidos. Mediante este sistema, se pueden codificar más del 90 por ciento de las 100 millones de unidades familiares del país. El Sr. Robbin codificó estos barrios primero según el ingreso promedio para cada uno. Luego estimó el patrimonio neto promedio de cada barrio, determinando primero el ingreso promedio por intereses, el ingreso por alquiler o arrendamiento y otros, generados por las unidades familiares de cada barrio. A continuación, mediante su "modelo de capitalización" matemática, calculó el patrimonio

neto promedio que haría falta para generar dichos ingresos.

Una vez determinado el patrimonio neto promedio estimado para cada barrio, asignó a cada uno un código. Se asignó un código “uno” al barrio con el patrimonio neto promedio estimado más alto; se asignó un “dos” al barrio con el siguiente patrimonio neto promedio más alto, y así sucesivamente. (Véase también “The Response of Affluent Consumers to Mail Surveys”, Thomas J. Stanley y Murphy A. Sewall, Journal of Advertising Research, junio/julio de 1986, pp. 55-58). Usamos esta escala de patrimonio neto estimado como ayuda para buscar millonarios y encuestarlos. Primero, seleccionamos barrios de muestra que se ubiquen considerablemente por encima del promedio en la escala de patrimonio neto estimado. Una empresa comercial de mailing calcula el número de unidades familiares en cada uno de los barrios elegidos con patrimonio neto alto. Luego, la empresa que confecciona la lista selecciona al azar a cabezas de unidades familiares dentro de los barrios seleccionados. Ésas son las personas que encuestamos.

En nuestro último estudio nacional, realizado entre junio de 1995 y enero de 1996, seleccionamos 3.000 cabezas de unidades familiares. Cada uno recibió un cuestionario de ocho páginas, una carta impresa solicitando su participación y garantizando el anonimato y la reserva respecto de los datos que reuníamos, y un billete de un dólar como muestra de nuestro agradecimiento, junto con un sobre comercial de respuesta para devolver el cuestionario completo. Un total de 1.115 encuestas fueron completadas a tiempo para ser incluidas en el presente análisis. Pudieron considerarse otras 322 encuestas más: 156 con dirección desconocida, 122 incompletas y otras 44 que fueron enviadas cuando ya se había iniciado el análisis de los datos. En total, la tasa de respuestas fue del 45 por ciento. De los 1.115 que contestaron, 385, o sea el 34,5 por ciento del total, tenían un patrimonio neto por unidad familiar de $ 1 millón o más.

Elección por ocupación

Complementamos la presente encuesta con encuestas alternativas. Muchas veces utilizamos lo que se denomina el método ad hoc, en el cual encuestamos a un segmento de población estrechamente definido, frente a

personas que viven en barrios acomodados en general. Estos segmentos poblacionales incluyen a productores rurales, altos ejecutivos de empresa, gerentes intermedios, ingenieros/ arquitectos, profesionales de la salud, contadores, abogados, maestros, profesores, rematadores, entrepreneurs acaudalados, y otros. Las encuestas ad hoc resultan útiles porque hasta los mejores métodos de geodecodificación ignoran normalmente a los opulentos que viven en zonas rurales.

EMPRESAS/OCUPACIONES DE MILLONARIOS AUTÓNOMOS

Abogado
Abogado - bienes raíces
Abogado - lesiones personales
Abogado de la industria del espectáculo
Agencia de publicidad
Agencia de seguros de agentes generales
Agencia de seguros independiente
Agencia representante de ventas
Agente de bienes raíces
Agente de Bolsa
Agente de crédito
Agente de fletes
Agente de seguros
Agente de ventas
Agente inmobiliario-locador de tierras irrigadas
Agente/developer/financista inmobiliario
Agricultura
Almacén mayorista
Almacenero minorista
Alquiler de autos con opción a compra
Árbitro laboral
Arena y ripio
Artista-comercial
Aserradero
Asesor de publicidad/marketing
Autor - ficción
Autor - libros de texto/manuales de capacitación
Avicultor

Bienes raíces

Cadena de negocios minoristas de ropa prêt-à-porter femenina
Centros de internación prolongada
Cirujano ortopédico
Cirujano plástico
Clergyman - conferencista
Comercialización de objetos recuperados
Comerciante
Comerciante de combustibles
Comerciante de chatarra
Comerciante de equipos de construcción
Comerciante de monedas y estampillas
Conferencista
Construcción
Construcción - mecánica/eléctrica
Constructor
Constructor/developer de bienes raíces
Constructor/proyectista de casas
Consultor
Consultor aeroespacial
Consultor de aplicaciones informáticas
Consultor de marketing
Consultor en energía
Consultor financiero
Consultor impositivo/abogado
Consultor informático
Consultor técnico/trabajador científico
Consultor/recaudador de fondos
Consultor de gestión
Contador
Contratación de soldaduras
Contratación para cimientos/excavaciones
Contratación para provisión de aguas
Contratista
Contratista de arenados
Contratista de excavaciones
Contratista de instalaciones
Contratista de pavimentación
Contratista de personal de recepción
Contratista de servicios de recepción
Contratista general
Contratista mecánico
Corretaje/ventas
CPN/Agente
CPN/Planificador financiero
Criador de caballos

Dentista
Dentista/ortodoncista
Desarrollo de software
Desgranador de algodón
Developer/construcción
Developer de bienes raíces

Diseño de maquinarias
Diseño/ingeniería/construcción
Distribución mayorista
Distribuidor de cocinas y baños
Distribuidor de combustibles
Distribuidor de frutas y verduras
Distribuidor de pescado
Distribuidor de provisión de soldaduras
Distribuidor de publicidad especializada
Distribuidor de semen bovino
Distribuidor mayorista-proveedor de recepcionistas
Distribuidor/rearmador de motores Diesel
Dueño/administrador de desgranadora
Dueño de agencia de viajes
Dueño de agencia inmobiliaria
Dueño de bar
Dueño de cadena de estaciones de servicio
Dueño de cadena de pizzerías
Dueño de camping para casas rodantes
Dueño de empresa de corretaje de productos
Dueño de escuela técnica vocacional/capacitación para el trabajo
Dueño de gran tienda
Dueño de negocio de alimentos preparados
Dueño de parada de camiones
Dueño de remolcadores de barcos
Dueño de restaurante
Dueño de sociedad de inversiones en gas/petróleo
Dueño de tienda
Dueño/developer de propiedades
Dueño/gerente de agencia de empleos
Dueño/gerente de agencia de viajes
Dueño/presidente de college

Edición
Editor de boletines
Embotelladora de bebidas sin alcohol
Empresa/agente inmobiliario/inversor
Empresa de administración de inmuebles
Empresa de administración de inmuebles comerciales
Enseñanza privada
Especulador en bienes raíces embargados
Explotación, procesamiento, ventas de caolín

Fabricación de equipos de construcción
Fabricación de máquinas herramientas
Fabricación de muebles
Fabricante de alfombras
Fabricante de carteles
Fabricante de colchones
Fabricante de cortinas
Fabricante de equipos de transporte en color
Fabricante de exhibidores
Fabricante de gorras/boinas
Fabricante de herramientas especiales
Fabricante de maquinarias de bebidas
Fabricante de máquinas para donuts
Fabricante de papel laminado y revestimientos
Fabricante de productos de limpieza químicos/sanitarios
Fabricante de productos lácteos
Fabricante de ropa de bebés
Fabricante de ropa deportiva
Fabricante de ropa interior de mujer
Fabricante de ropa prêt-à-porter
Fabricante de telas
Farmacéutico
Farmacia
Físico - inventor
Franchiser mayorista de fotografía

Geólogo consultor
Gerente de inversiones independiente
Gerente de inversiones inmobiliarias
Geriátrico
Gestión de asociaciones de intercambio sin fines de lucro
Gestión de inversiones
Gestión de transportes/fletes

Importación-exportación
Importador/distribuidor de alimentos conservados en aceite
Imprenta
Imprenta, depósito
Industrial
Ingeniero/arquitecto
Ingeniero civil y supervisor
Ingeniero de herramientas
Ingeniero/consultor en producción de energía
Investigación médica

Joyero
Joyero/mayorista

Laboratorio comercial

Lavadero comercial
Lavadero industrial/planta de limpieza a seco

Marketing directo
Mayorista de almacenes
Mayorista de artículos eléctricos
Mayorista de golosinas/tabaco
Mayorista de licores
Mayorista de motores y autopartes
Mayorista de pescado
Mayorista de productos agrícolas
Mayorista/distribuidor
Mayorista/minorista de flores
Mayorista proveedor de oficinas
Médico
Médico - anestesista
Médico - dermatólogo
Microelectrónica
Mobiliario para casas
Mobiliario para oficinas
Mudanzas y depositos

Negociador laboral
Negocio minorista/servicio de personal

Operador de circuitos de carrera
Operador de funeraria
Organización de servicios de marketing directo

Planificación, diseño e ingeniería de terrenos
Preparación de carnes
Presidente/dueño de fondos comunes
Producción cinematográfica
Productor agropecuario
Productor de algodón
Productor de alimentos horneados
Productor de arroz
Productor de cítricos
Productor de verduras
Productor lácteo
Profesional de ventas/marketing
Promoción de contratos
Promotor de deportes automovilísticos
Propietario/administrador departamentos
Propietario de centros de medicina planificada
Propietario de marinas/servicio de reparación
Propietario-gerente salón de belleza
Propietario/inventor de patentes
Proyectista de complejos de oficinas
Psicólogo clínico

Radiólogo
Ranchero
Relaciones públicas/lobbying
Rematador
Rematador de inmuebles
Rematador/tasador
Remoción de pintura/limpieza de metales
Reparación de barcos - dique de carena
Reparación/pintura de casas
Reproducción de audio/video
Restaurantes de fast food

Seguros de buena ejecución de construcciones
Servicio de acompañamiento en vehículos grandes
Servicio de Ambulancia
Servicio de atención médica domiciliaria
Servicio de reclutamiento temporal para oficinas
Servicios contables/auditoría
Servicios de consulta en ingeniería petrolera
Servicios de consulta sobre recursos humanos
Servicios de control de pestes
Servicios de correo directo
Servicios de datos
Servicios de información
Servicios de ingeniería textil
Servicios de marketing
Síndico
Sociedad comercial
Sociedad de terapia física y del habla

Tasadores de seguros
Trabajador técnico/científico
Transporte de ejecutivos/servicio de guardaespaldas

Vendedor de casas rodantes
Vendedor de ropa/moda femenina
Vendedor mayorista de cerveza
Venta de antigüedades
Venta/Service Xerox
Viviendas prefabricadas